MỤC LỤC

Mở đầu
Giới thiệu về MLM

Tiếp thị nhiều tầng (MultiLevel Marketing - MLM) chiếm một vị trí quan trọng trong số các phương pháp bán hàng hiện đại: đó là một trong những phương pháp đang phát triển mạnh nhất, đồng thời cũng gây ra nhiều tranh luận nhất.

Nhiều người chỉ coi MLM như một hiện tượng mode của những năm 80, song thực tế ý nghĩa của nó lớn hơn nhiều. Trong những năm 90 này doanh số của các công ty MLM lên tới hơn 100 tỷ đô-la một năm.

Mục tiêu của cuốn sách này là thông qua các minh họa chỉ ra cho Bạn thấy thế nào là MLM. Bạn sẽ biết được cách làm thế nào để giới thiệu về MLM cho người khác một cách hiệu quả.

Đây là tài liệu hướng dẫn thực hành, được viết ra nhằm giúp Bạn trong việc đào tạo các cộng sự của mình.

Từ năm 1973 ông Don Failla đã chuẩn bị tư liệu cho “Các bài học trên chiếc khăn ăn”. Cuốn sách này được soạn từ các tư liệu đó. Tôi đ• tham gia MLM từ năm 1969. Cuốn sách này bao gồm đầy đủ các tư liệu đã có cho đến nay của “Các bài học trên chiếc khăn ăn”.

Trước khi đi sâu vào chi tiết của “Các bài học”, cho phép tôi trả lời câu hỏi cơ bản nhất và thường được đưa ra nhiều nhất : “MLM là gì?”. Trong cuốn sách này ta sẽ sử dụng các khái nơiệm “MLM” và “Kinh doanh dạng nhiều tầng”. Marketing (bán hàng) có nghĩa là đưa hàng hoặc dịch vụ từ người sản xuất đến người tiêu dùng. Multi tức là nhiều, có nghĩa là lớn hơn một. Level là mức, tầng hay là thế hệ. Vì vậy ta còn có thể gọi là “kinh doanh theo nhiều thế hệ”. Tuy nhiên ta chỉ dừng lại ở thuật ngữ “nhiều tầng” như là thuật ngữ phổ biến hơn cả. Nó phổ biến đến mức mà nhiều hệ thống dây chuyền hoặc hệ thống dạng hình tháp về truyền bá hàng hóa cũng tự gọi là “các chương trình Multi-Level”. Vì thế danh từ MLM đã bị lạm dụng và nhiều công ty mới theo MLM đã tự nghĩ ra một số tên gọi khác, ví dụ như UnơiLevel Marketing (bán hàng dạng một tầng) hay là “network marketing” (bán hàng theo mạng).

Trong thực tế tồn tại ba cách bán hàng cơ bản :

1) Bán lẻ: dạng mà tất cả chúng ta đều biết, như cửa hàng bách hoá, cửa hàng rau quả. . . có thể vào và mua gì đó.

2) Bán thẳng (hay là bán trực tiếp): ví dụ như bảo hiểm, bán mỹ phẩm, triển lãm - bán dụng cụ bếp . . .

3) Bán hàng theo dạng nhiều tầng (MLM): là dạng mà cuốn sách này mô tả. Không được nhầm dạng này với các dạng khác, đặc biệt là bán thẳng mà người ta rất hay lẫn với MLM.

Cũng có thể kể thêm dạng thứ tư - đó là đặt hàng theo bưu điện, có người coi là MLM song đúng ra nó gần với cách bán thẳng hơn.

Dạng thứ năm, dạng mà người ta cũng rất hay lẫn với MLM đó là "dạng hình tháp" (pyramide) là dạng hoạt động bất hợp pháp. Nguyên nhân chủ yếu là ở trong hệ thống kiểu như vậy không có sự chuyển động của hàng hóa hay dịch vụ. Và nếu hàng hóa không chuyển động thì không thể nói gì đến kinh doanh, huống hồ là kinh doanh nhiều tầng.

Có thể ở đây về mặt tính chất thì có hiện tượng nhiều tầng, song không hề có kinh doanh.

Nhiều điều không được hiểu cặn kẽ là do người ta không thấy sự khác nhau giữa MLM và bán hàng trực tiếp.

Người ta nghĩ rằng MLM là kiểu bán thẳng bằng cách đi từ căn hộ này sang căn hộ khác, nhà này sang nhà khác. Có thể cả Bạn cũng đã nghĩ như vậy khi thấy những nhân viên đi gõ cửa từng gia đình để chào bán một cái gì đó.

Có nhiều đặc trưng phân biệt giữa bán hàng nhiều tầng với bán lẻ và bán trực tiếp. Đặc trưng điển hình nhất là ở chỗ trong MLM Bạn làm việc vì lợi ích của mình nhưng không bao giờ Bạn đơn độc cả.

Trước hết Bạn được mua hàng của Công ty theo giá buôn. Bạn có thể tự sử dụng hàng của công ty, và hơn thế Bạn cần phải sử dụng. Đầu tiên nhiều người quan hệ với công ty cũng là nhằm để được mua theo giá buôn, rồi sau đó họ trở nên -nghiêm túc hơn-.

Vì Bạn được mua theo giá BUÔN, do đó nếu muốn Bạn có thể bán lại theo giá BÁN LẺ và như vậy là có LỜI.

Điều chưa hiểu về MLM là ở chỗ người ta hình dung rằng nếu Bạn muốn hoạt động thành công thì Bạn phải BáN HàNG. Cũng có một số nơi đòi hỏi phải đạt được một lượng bán lẻ nào đấy rồi mới được giảm giá.

Nếu Bạn muốn hoặc có thể có đòi hỏi phải bán lẻ một lượng hàng nào đó, song thành công chính chỉ có thể có được bằng cách tổ chức mạng lưới hoạt động.

Cần phải đạt được sao cho việc bán hàng là kết quả tự nhiên của tổ chức hoạt động. Nhiều người đã thất bại do tiếp cận vấn đề theo chiều ngược lại: tổ chức hoạt động chủ yếu nhằm vào bán hàng. Khi đọc hết "Các bài học trên chiếc khăn ăn" Bạn sẽ hiểu vì sao hệ thống như vậy không hoạt động được.

Từ "bán hàng" gây cho nhiều người những ý nghĩ không thuận. Trong MLM không cần phải bán hàng theo ý nghĩa truyền thống, nhưng HÀNG CẦN PHẢI VẬN ĐỘNG, bởi vì nếu thiếu điều đó thì sẽ không ai có tiền cả. Don

Failla đã định nghĩa bán hàng là tiếp cận đến một người lạ nhằm để bán được một cái gì đấy, và theo định nghĩa như thế thì ở đây là không cần phải bán.

Ta nhắc lại: Hàng cần phải vận động, nếu khác đi thì không ai có tiền cả.

MLM còn có một cách gọi khác la “Kinh doanh theo mạng” (Network marketing). Khi Bạn tạo lập một hoạt động MLM tức là Bạn tạo ra một mạng lưới để theo đó, Bạn tìm con đường vận động hàng hóa. Bán lẻ - đó là nền tảng của Kinh doanh theo mạng.

Trong MLM, hay nói cách khác trong Kinh doanh theo mạng, việc bán hàng được thực hiện khi các nhân viên giới thiệu hàng với bạn bè, láng giềng, người thân. Như Bạn thấy, không ai tiếp cận với người lạ cả.

Để có thể tạo dựng một sự nghiệp lớn và thành công cần phải có sự cân bằng.

Bạn cần phải đỡ đầu và đào tạo một hệ thống MLM cho tới khi tạo ra một lớp người mua ổn định từ những bạn bè, láng giềng, người thân. Đừng có cố bán hàng một cách đơn độc. Hãy nhớ rằng MLM hay là Kinh doanh theo mạng có nghĩa là tạo ra một tổ chức trong đó mỗi một thành viên chỉ cần bán rất ít hàng. Điều đó hiệu quả hơn nhiều so với việc Bạn cứ cố một mình làm tất cả. Nếu theo dõi Bạn sẽ thấy là các công ty MLM rất ít quảng cáo. Quảng cáo của họ chủ yếu là thông qua giao tiếp giữa người này với người kia. Bởi vì các công ty dành được một lượng tiền lớn để đưa vào sản xuất nên chất lượng hàng cao hơn nhiều so với hàng bán lẻ thông thường.

Chắc chắn là Bạn có thể giới thiệu với người bạn của mình một loại hàng cực tốt giống với loại mà anh ta vẫn thường sử dụng. Chỉ cần thay thế loại đã sử dụng từ lâu bằng loại mới mà qua kinh nghiệm của mình Bạn biết chắc chắn là rất tốt.

Giờ thì Bạn đã rõ là MLM không phải là đi duyệt các căn hộ để giới thiệu hàng cho những người không quen. Tôi biết một số công ty MLM đã khẳng định rằng nếu chỉ đơn giản giới thiệu cho bạn bè về một loại hàng hay dịch vụ thì tức là Bạn đã làm được động tác “bán” cần thiết. (Còn chúng ta thì tốt hơn sẽ gọi đó là “giới thiệu” vì thực tế đúng là như vậy).

Còn một điều khác phân biệt giữa MLM với bán hàng trực tiếp, đó là vấn đề đỡ đầu những người bán hàng (những nhà doanh nghiệp). Trong bán hàng trực tiếp cũng như trong một số công ty MLM người ta gọi là tuyển người, song đỡ đầu và tuyển người không hoàn toàn là giống nhau. Nếu đỡ đầu ai đó thì thực tế là dạy cho người ta làm được điều giống như Bạn làm, và cũng tức là dạy cho anh ta cách xây dựng doanh nghiệp riêng của mình.

Chúng tôi muốn nhấn mạnh là ở đây có sự khác nhau cơ bản giữa việc đỡ đầu một người với việc chỉ đơn thuần giúp cho anh ta “bước vào” doanh nghiệp.

Nếu Bạn đỡ đầu ai đó tức là Bạn lãnh trách nhiệm về mình. Nếu Bạn không lãnh trách nhiệm về mình thì có nghĩa là Bạn đã làm hại người mà Bạn giúp đỡ để bắt đầu công việc.

Trong trường hợp này cần phải có mong muốn giúp cho người cộng sự mới tạo lập doanh nghiệp riêng. Cuốn sách này sẽ chỉ rõ phải làm gì và làm như thế nào để đạt được thành công trong việc này.

Trách nhiệm của người đỡ đầu là dạy cho các cộng sự áp dụng tất cả những gì họ đã được học. Cuốn sách này nhằm phát huy khả năng của Bạn để nhận trách nhiệm về mình.

Đỡ đầu, đó là hoạt động cho phép doanh nghiệp MLM trở thành to lớn. Khi tổ chức của Bạn bắt đầu lớn mạnh Bạn sẽ trở thành nhà doanh nghiệp độc lập và thành đạt. Bạn trở thành người lãnh đạo của chính mình.

Nếu Bạn làm việc trong một công ty bán hàng trực tiếp thì là Bạn làm việc vì lợi ích của công ty. Nếu Bạn quyết định rời khỏi công ty, chuyển sang một chỗ khác, thì cần phải kết thúc tất cả và bắt đầu lại từ đầu. Khác với điều đó, trong các công ty MLM thực tế đã cho thấy khi Bạn rời đến một vùng khác thì Bạn vẫn tiếp tục đỡ đầu mọi người mà không mất đi những giá trị tạo nên bởi nhóm người của Bạn.

Trong các công ty MLM Bạn có thể làm được nhiều tiền. Trong một số công ty thì điều này nhanh hơn, còn trong những công ty khác thì chậm hơn.

Song lợi nhuận phụ thuộc vào tổ chức công việc chứ không bao giờ phụ thuộc vào lượng bán hàng. Trong một số công ty việc bán hàng có thể đảm bảo một cuộc sống không tồi, song vốn liếng thì chỉ có thể tạo nên bằng tổ chức doanh nghiệp như là mục đích hàng đầu.

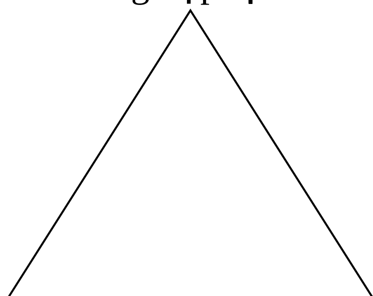
Người ta thường bắt đầu doanh nghiệp MLM với hy vọng làm được 50, 100 hay 200 đô-la một tháng. Sau đó bỗng nhiên họ hiểu ra rằng nếu làm việc một cách nghiêm túc thì có thể kiếm được 1000, 2000 đô-la một tháng hoặc nhiều hơn nữa. Cần nhắc lại rằng không ai có thể kiếm được số tiền đó chỉ bằng bán hàng, số tiền như vậy chỉ có thể kiếm được bằng tạo lập doanh nghiệp.

Mục đích thứ nhất của cuốn sách này là phát huy khả năng tạo lập doanh nghiệp MLM của Bạn, một doanh nghiệp lớn, phát triển nhanh và thành công. Mục đích thứ hai là chuẩn bị cho Bạn một tinh thần làm việc cần phải có đối với MLM. Nếu như có ai đó nghĩ rằng MLM là không hợp pháp, tổ chức của nó giống với cấu trúc hình tháp thì sẽ xuất hiện nhiều vấn đề trong việc đỡ đầu.

CẤU TRÚC HÌNH THÁP

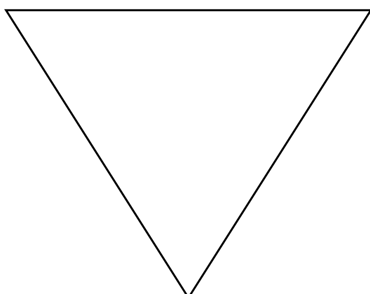
Bán cái không tồn tại

Tuyển mộ người và
không hợp lệ



Những giá trị
rất đáng ngờ

Tất cả đều tốt



Vị trí MLM ở trên đỉnh

Nếu Bạn gặp phải khái niệm như thế thì cần phải đưa ra những bằng cứ chứng tỏ rằng hiểu MLM là cấu trúc hình tháp là sai. Thí dụ trên hình vẽ đó chỉ rõ. Cấu trúc hình tháp được thiết lập từ trên xuống dưới và chỉ có lợi cho những người đứng ở trên, là những người đầu tiên của cấu trúc hình tháp. Còn trong tam giác MLM mỗi người đều bắt đầu từ dưới và mỗi người đều có kh năng tạo được doanh nghiệp lớn hơn nhiều lần so với ngay cả người đỡ đầu của mình.

Ta đã nắm được thông tin chung về MLM, hiểu được sự khác nhau giữa bán lẻ, bán trực tiếp và MLM. Sau đó Bạn có thể bắt đầu quá trình đỡ đầu của mình trong doanh nghiệp MLM.

Như tôi đã nhắc từ trước, trong những năm 90 doanh số hàng năm của các công ty MLM là hơn một trăm tỉ đô-la. Đó là một ngành kinh doanh khổng lồ.

Phần lớn mọi người đều không ngờ là MLM lớn như vậy.

Kinh doanh dạng nhiều tầng, với tư cách một hệ thống thương mại, đã tồn tại hơn 35 năm nay. Đã có những công ty MLM có doanh số lên tới vài tỉ đô-la một năm.

Chúng tôi biết một công ty trong năm đầu có doanh số 2 triệu đô-la. Trong năm sau danh số lên 15 triệu, năm thứ ba là 75 triệu. Mục đích mà họ đặt ra cho tới hết năm thứ 5 là - đạt doanh số của năm là 1 tỉ đô-la.

Những nguyên tắc đề ra trong cuốn sách này tạo ra những khả năng để đạt mục đích ấy. Và không một ai có thể nói được rằng đó là một ngành kinh doanh tồi.

MLM là con đường chắc chắn cho những người sáng tạo cũng như cho những nhà sản xuất muốn tung ra thị trường sản phẩm mới, nhưng không có hàng triệu đô-la và không muốn giao hàng để bán nhờ tay người khác.

Chương 1
Bài học trên chiếc khăn ăn số 1
“Hai lần hai là bốn”

Hãy luyện bài học này thật kỹ với cộng sự của Bạn cho tới khi họ nắm được hết các chi tiết của công việc đang muốn giới thiệu với họ. Bởi vì Bạn muốn rằng suy nghĩ của họ phải đi đúng hướng ngay từ đầu. Bài học này sẽ tác động rất mạnh đến họ, làm họ muốn bắt cả chim đang bay, làm họ nóng lòng muốn xông ngay ra đường phố để đỡ đầu cả thế giới và làm ra rất nhiều tiền bằng MLM. Bài học này cho phép ta nhận thấy việc đào tạo người và giúp họ lúc ban đầu quan trọng như thế nào.

2	3	4	5
x2	x3	x4	x5
4	9	16	25
x2	x3	x4	x5
8	27	64	125
x2	x3	x4	x5
16	81	256	625
———	———	———	———
30	120	340	780

Chúng ta nói đùa thêm, là nếu ai không biết làm phép nhân, thì tốt nhất không nên đào tạo anh ta, bởi vì sẽ xuất hiện nhiều vấn đề khi đỡ đầu một người không có khả năng về toán học. Khi viết 3x3 chúng ta đọc to: "Bạn đỡ đầu ba người và dạy cho họ (ở đây ta sử dụng từ "dạy") để sao cho cả ba người mỗi người đều có thể dạy cho ba người nữa. . ." .

Ta chú ý đến sự khác nhau giữa 16 và 81. Hãy hỏi họ rằng họ có đồng ý sự khác nhau này là lớn không. Bạn hãy giải thích cho họ rằng trong thực tế sự khác nhau ở đây chỉ là "1". Mỗi một người đỡ đầu thêm một người lớn hơn. Người nghe sẽ phản ứng, tốt nhất là ta cứ tiếp tục. Trong bảng 4x4 : ở đây mỗi một người đỡ đầu thêm 2 người so với bảng 2x2. Kết quả là 256 người. Hãy nhấn mạnh : "Sự khác nhau là rất lớn, song . . .".

Chắc chắn Bạn sẽ cảm thấy phản ứng của người nghe vì họ bắt đầu hiểu ra bản chất của vấn đề, và khi Bạn chưa kết thúc câu thì họ đã nói : "Khác nhau là rất lớn khi mỗi người đỡ đầu thêm 2 người". Ta kết thúc bằng bảng 5x5. Bạn chỉ cần nói : "Tổng số sẽ là 625 người. Một sự khác biệt ghê gớm". Sự khác nhau này là thực sự đáng kể trong khi ta chỉ cần đỡ đầu thêm 3 người nữa.

Đối với phần đông thì tương đối dễ hiểu thế nào là đỡ đầu thêm 1,2 hay 3 người, mhưng để hình dung ra các con số ở dòng dưới thì đã khó hiểu hơn (16, 81, 256 hay 625).

Bây giờ Bạn hãy tưởng tượng mình ở trong bảng cuối cùng, đỡ đầu cho 5 người nghiêm túc. Trên hàng thứ nhất số "5ằ" thể hiện số người mà Bạn đỡ đầu và là những người muốn tiến hành doanh nghiệp của mình một cách nghiêm túc. Cũng có thể là Bạn phải đỡ đầu 10, 15 hay 20 người để tìm ra 5 người nghiêm túc.

Khi mà Bạn đã hiểu hết cả "10 bài học trên chiếc khăn ăn", Bạn sẽ thấy là người của Bạn trở nên "nghiêm túc" nhanh hơn là những người bắt đầu doanh nghiệp mà lại không nắm được vấn đề. Cuốn sách này dạy cách đào tạo sao cho họ nhanh chóng trở thành những người tổ chức công việc nghiêm túc. Hãy để ý đến cột 5x5, nghĩa là Bạn đỡ đầu 5 người, mỗi một người trong đó lại đỡ đầu 5 người tiếp . . . và trong đội của Bạn tổng số đã lên 780 người. Khi Bạn còn chưa đạt đến điều này thế nào cũng có người hỏi : "Có ai cần phải bán gì không?". Nếu Bạn là người tích cực nhất định Bạn đã nghe thấy câu hỏi như thế. Do vậy cần tiến hành đến cùng "bài học trên chiếc khăn ăn" này và giải thích 2x2=4 cho tới 780 nhà doanh nghiệp.

Trong bất kỳ công ty MLM nào, nếu Bạn có 780 người cộng sự, mà họ cũng chính là người sử dụng, thì đó là một số lượng đáng kể. (ở đây ta nói đến những người không hoạt động một cách nghiêm túc mà chỉ là những người mua hàng). Nếu mỗi người có 10 người mua hàng trong số bạn bè, người thân quen của mình, thì đã thành 7800 người tiêu thụ hàng. Cộng thêm chính 780 người cộng sự của Bạn nữa - liệu Bạn có nghĩ rằng đội quân 8580 người tiêu thụ là đảm bảo cho Bạn một xí nghiệp làm ra tiền không đến nỗi tồi.

Mỗi một người trong số nhiều người chỉ cần thêm một chút - đó chính là phương pháp mà qua đó Bạn có thể kiếm được nhiều tiền. Hãy nhớ rằng là Bạn chỉ làm việc với 5 người nghiêm túc chứ không phải là với cả một đội quân.

Chúng ta sẽ gặp nhiều người cũng làm trong các công ty MLM giống như chúng ta và họ ngạc nhiên sao công ty của chúng ta lại phát triển nhanh thế. Những người này đã từng hoạt động lâu hơn chúng ta, và họ lại hỏi chúng ta rằng "Bạn làm được cái gì thế, còn chúng tôi thì không?".

Chúng ta có thể trả lời bằng cách hỏi lại : "Bạn làm việc với bao nhiêu người ở mức 1?" (mức 1 là mức mà Bạn đỡ đầu trực tiếp).

Chúng ta sẽ nghe được là họ làm việc với 25-50 người. Tôi còn biết có người làm việc trong MLM với 100 người ở mức 1. Tôi đảm bảo rằng nếu Bạn hiểu những nguyên tắc cơ bản nêu ra trong cuốn sách này thì chỉ trong vòng 6 tháng Bạn sẽ chia tay với những người có thể đã có thâm niên 6-8 năm.

Khi nào học đến "bài học trên chiếc khăn ăn" số 2 về triệu chứng của nhà doanh nghiệp-phá sản trong MLM tôi sẽ giải thích vì sao nếu ở mức 1 có nhiều người thì là điều không tốt.

Bạn hãy tưởng tượng đến quân đội, hạm đội, các lực lượng không quân, biên phòng bờ biển v.v... Từ mức thấp nhất của Lầu năm góc đến mức cao nhất trực thuộc lãnh đạo mức nào cũng không quá 5 hay 6 người (trừ một số trường hợp đặc biệt).

Thử nghĩ xem. West Point hay là Anảnapolice có kinh nghiệm hơn 200 năm mà họ cũng không nghĩ rằng có ai đó có khả năng điều hành nhiều hơn 5-6 người. Không thể hiểu được là tại sao có những người bước vào MLM mà lại nghĩ rằng là có thể làm việc hiệu quả được với 50 người ở mức 1. Điều đó là không thể có được. Vì thế mà nhiều người trong số họ đã phá sản. Đọc tiếp cuốn sách này Bạn sẽ hiểu vì sao.

Đừng có cố làm việc cùng một lúc với hơn 5 người nghiêm túc. Hãy cho họ hiểu rằng Bạn đỡ đầu họ có nghĩa là Bạn bắt đầu xây dựng các phân nhóm. Sau này sẽ đến lúc họ có thể tự lực phát triển tổ chức của mình không cần đến sự giúp đỡ của Bạn nữa. Khi đó Bạn được giải phóng và lại có thể bắt đầu công việc với những người nghiêm túc khác và cần luôn tuân thủ nguyên tắc chỉ làm việc trực tiếp với 5 người.

Có những nơi chỉ có thể làm việc hiệu quả với 3 hay 4 người, nhưng tôi chưa từng thấy một nơi nào mà có thể làm việc hiệu quả với hơn 5 người.

"Các bài học trên chiếc khăn ăn" bổ sung cho nhau rất tốt, vì vậy những câu hỏi của Bạn sẽ được giải đáp khi đọc tiếp cuốn sách này.

Chương 2
Bài học trên chiếc khăn ăn số 2
Triệu chứng của nhà doanh nghiệp-phá sản

Tại sao khi làm việc trong MLM nhiều nhà doanh nghiệp lại phá sản? "Bài học trên chiếc khăn ăn số 2" sẽ chỉ ra những sai lầm mà những nhà doanh nghiệp chuyên nghiệp thường mắc phải.

Ta sẽ chỉ ra tại sao đỡ đầu 10 nhà giáo lại tốt hơn là đỡ đầu 10 nhà doanh nghiệp.

Cần hiểu cho đúng: tôi nghĩ rằng một nhà doanh nghiệp-chuyên nghiệp sẽ mang lại lợi ích to lớn cho tổ chức của Bạn nếu, cũng như người bất kỳ nào, đã nghiên cứu "10 bài học trên chiếc khăn ăn" và hiểu được bản chất của chúng.

Phần lớn mọi người khi vào cuộc mắc phải sự lẫn lộn, họ không hiểu rằng MLM là một phương pháp bán hàng. Chúng ta không đỡ đầu người cho công ty bán hàng trực tiếp. Chúng ta đỡ đầu người cho hệ thống MLM.

Vấn đề xuất hiện với các nhà doanh nghiệp chủ yếu là ở chỗ khi nhìn thấy Bạn giới thiệu loại hàng rất tốt họ lập tức vào việc ngay. Họ lập tức liên hệ hàng này với những loại hàng mà họ đã biết mà không cần nghe Bạn giải thích phải bán như thế nào, bởi vì họ cho rằng họ là những nhà chuyên nghiệp.

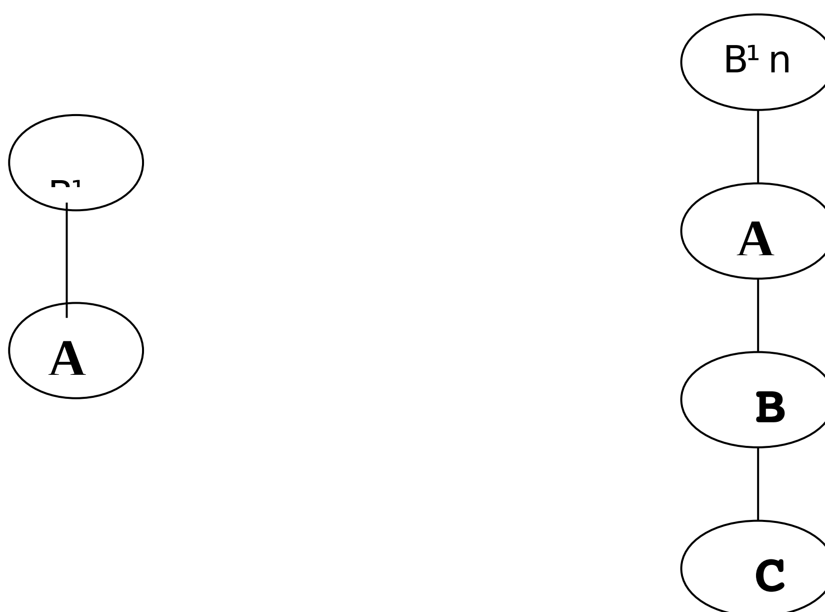
Bản chất của vấn đề lại chính là ở chỗ ta không muốn nói về việc phải bán như thế nào. Chúng ta muốn giảng cho họ biết cần phải đỡ đầu và giảng tiếp như thế nào, và cách xây dựng một doanh nghiệp lớn và thành công trong MLM như thế nào. Họ, cũng như bất kỳ ai, đều có thể đạt được điều này mà không cần phải bán gì theo nghĩa thông dụng thường ngày của từ "bán hàng".

Nếu như Bạn không thể cùng ngồi với họ và giải thích vài điều đơn giản về MLM và sự khác biệt giữa nó với bán hàng trực tiếp, thì kết quả sẽ là một sự định hướng sai.

Tiếp tục nghiên cứu “các bài học trên chiếc khăn ăn” ta sẽ xem xét một số thí dụ. Phần lớn mọi người (nhất là các nhà doanh nghiệp) cho rằng nếu Bạn đỡ đầu ai đó thì có nghĩa là Bạn đã sao chép được mình. (Hãy vẽ hai vòng tròn, cái nọ sau cái kia). Lúc đầu có một vòng, bây giờ đã thành hai. Nghe có vẻ hợp lý, song thực chất là không đúng.

Không đúng là ở chỗ nếu người được đánh dấu ở vòng tròn thứ nhất đi khỏi thì người được đỡ đầu (tức là người ở vòng tròn thứ hai) cũng đi luôn, tức là ở đây không có sự tiếp tục. Cần phải giải thích cho họ rõ rằng nếu họ thực sự muốn sao chép mình thì cần phải đạt tới chiều sâu 3 lớp, chỉ khi đó mới có thể nói được là họ đã sao chép được chính họ.

Nếu người đỡ đầu của Bạn rơi mất trước khi Bạn nắm được công việc của công ty một cách thực chất, thì có lẽ Bạn sẽ thấy rằng công việc không chạy, và người đỡ đầu ở đây không thích ứng với hệ thống.



Giả sử Bạn ở trên đỉnh (vẽ vòng tròn đầu tiên và ghi “Bạn”). Bạn đỡ đầu cho A (vòng tròn tiếp theo ghi A), hãy nối hai vòng tròn lại.

Nếu như Bạn bỏ việc thì A không biết phải làm gì bởi vì Bạn chưa dạy gì cho A cả, và như vậy công việc sẽ chấm dứt. Nhưng nếu Bạn dạy cho A cách đỡ đầu như thế nào thì A sẽ đi đỡ đầu B, và chỉ khi đó Bạn mới bắt đầu sao chép mình.

Tuy nhiên nếu A không được học cách phải dạy cho B cách đỡ đầu như thế nào thì công việc cũng không chạy và sẽ chấm dứt.

Bạn phải dạy cho A cách mà A phải dạy cho B cách đỡ đầu ra sao thì khi đó B mới biết cách đỡ đầu C hay là người bất kỳ nào đó.

Bây giờ thế là Bạn đã có chiều sâu ba lớp. Nếu như Bạn rời khỏi đây (ví dụ như Bạn phải đi sang vùng khác để làm việc với người khác chẳng hạn) thì nhóm của Bạn vẫn tiếp tục làm việc. Cần phải nhấn mạnh lại: Phải đạt được chiều sâu ba lớp.

Nếu Bạn chưa đạt được chiều sâu ba lớp thì coi như Bạn chưa đạt được gì. Chỉ sau khi đạt được điều đó thì Bạn mới có thể coi là đã sao chép được mình.

Nếu như với những người mà Bạn đỡ đầu, Bạn chỉ nói về nguyên tắc này thôi mà không nói thêm điều gì khác thì cũng có thể nói rằng trong tay Bạn đã có chìa khoá để có thể thành công hơn nhiều người khác trong hoạt động MLM.

Bây giờ ta sẽ xét xem điều gì sẽ xảy ra với nhà doanh nghiệp. Anh ta xem trưng bày sản phẩm, nghe và đọc về kết quả của mọi người, cũng như nghe kể lại là người ta đã làm như thế nào. Khi đã có thông tin "đầy mình" nhà doanh nghiệp bắt đầu bán "như điên" - ta không quên rằng anh ta là nhà doanh nghiệp! Bởi vì anh ta đã biết về bán hàng trực tiếp nên anh ta giao tiếp với người lạ không khó khăn gì.

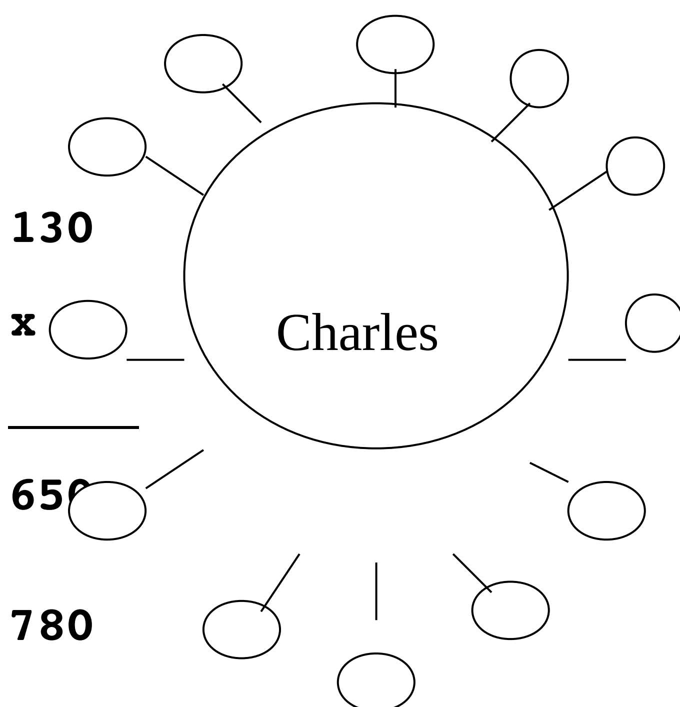
"Tuyệt vời! - chúng ta nói với nhà siêu doanh nghiệp (tạm gọi anh ta là Charles), "Charles, nếu anh muốn làm được nhiều tiền thì anh sẽ không đạt được chỉ bằng bán hàng đâu, mà cần phải đỡ đầu những người khác".

Sau đó thì Charles sẽ làm gì? Anh ta sẽ đỡ đầu, đỡ đầu và đỡ đầu, đỡ đầu với tốc độ giông bão. Mỗi tuần lễ nhà doanh nghiệp xuất sắc sẽ đỡ đầu ba, bốn người theo MLM.

Điều gì sẽ xảy ra sau đó? Sẽ đến lúc (mà điều này không cần phải đợi lâu), mà những người được đỡ đầu sẽ rơi rụng với tốc độ không kém khi họ được lôi kéo vào. Nếu Bạn không làm việc với họ một cách hiệu quả (Và không thể nào hiệu quả được nếu Bạn làm việc cùng một lúc với hơn 5 người) thì Bạn sẽ thấy họ chán nản và rời bỏ công việc. Cả Charles cũng thế, anh ta cũng chán, hơn nữa lại không kiên nhẫn và nghĩ rằng sẽ chẳng đạt được gì, và tốt nhất là nên bỏ đi để tìm cái gì có thể bán được. Đến lượt người đỡ đầu Charles, từng hy vọng làm giàu được nhờ vào Sharles cũng chán và bỏ đi nốt.

Phần đông những người thành đạt trong MLM không có kinh nghiệm thương trường. Khi người ta không phải là những nhà giáo chuyên nghiệp thì người ta cũng vẫn có kinh nghiệm đào tạo. Tôi biết một thày giáo và một người hiệu trưởng, sau khi tham gia MLM 24 tháng đã có thu nhập 15 nghìn đô-la một tháng. Họ làm được điều đó chính vì bằng cách dạy những người khác phải làm như thế nào.

Ta sẽ dùng các con số để mô tả những người như Charles để thấy rõ họ bị hỏng việc như thế nào. Giả sử Charles đỡ đầu 130 người, mỗi người lại đỡ đầu 5 người tiếp, nghĩa là có thêm 650 người nữa. Vậy là trong tổ chức đã có 780 người (Bạn thấy số này có quen không?).



Sau khi vẽ hình, Bạn hãy hỏi các cộng sự của mình : “Các Bạn nghĩ thế nào, trường hợp nào tốt hơn, đỡ đầu 5 người nghiêm túc và đào tạo họ để họ lại có thể đào tạo tiếp, hay là . . . ?”

Sẽ xuất hiện câu hỏi : “Thế thì dạy cái gì?”. Dạy tất cả những gì Bạn đã học được từ cuốn sách này - mười bài học trên chiếc khăn ăn. Hãy dạy cho họ thế nào là “hai lần hai là bốn”, tại sao những nhà doanh nghiệp lại phá sản . . .

Bạn nghĩ thế nào, cần bao nhiêu thời gian để đỡ đầu 4 người? Từ những người đầu tiên thì còn lại được bao nhiêu khi Bạn đi tới số 130? Bạn sẽ thấy là họ rụng rất nhanh. Bạn sẽ hiểu ra rằng so với 780 người được mô tả trong “bài học trên chiếc khăn ăn số 1” thì mất mát ở đây là rất lớn.

Nếu Bạn chỉ cho nhà doanh nghiệp rõ điều đó, có sẵn khả năng nắm bắt vấn đề nhanh, anh ta sẽ nói : “à, bây giờ tôi đã hiểu là phải làm gì rồi...” Và anh ta sẽ ra đi để hành động ngay.

Cẩn thận : Cần phải giữ anh ta lại! Anh ta vẫn chưa hiểu người ta dạy điều gì trong chương này đâu. Phần đông trong MLM người ta vẫn làm việc khích lệ những người khác, thế mà họ vẫn bỏ việc. Họ sẽ đỡ đầu một người nào đó, và người bán hàng mới sẽ khoe với họ : “Này, trong tuần qua tôi đã tìm được 5 người mới đấy!”, và sẽ được vỗ vai khích lệ và được khen là “tuyệt diệu”. Sang tuần sau anh ta lại gọi được 5 người nữa. Điều gì sẽ xảy ra với 5 người đầu? Họ lại bỏ việc.

Nếu như Bạn đã hiểu “triệu chứng của nhà doanh nghiệp - phá sản” thì Bạn có thể động viên họ. Song đồng thời phải nhấn mạnh là ngoài mời được

người rồi còn phải giúp họ bắt đầu được công việc, ở đây là giúp cho 5 người đã được đỡ đầu trước.

Nếu như tôi đỡ đầu ai đó thì đối với tôi việc đi cùng anh ta, giúp cho anh ta đỡ đầu người khác là quan trọng hơn nhiều so với việc tôi tiếp tục đi đỡ đầu người mới cho mình.

Ông Don Failla cũng khẳng định kinh nghiệm này. Một trong những người của ông đã giảng "bài học trên chiếc khăn ăn" qua điện thoại, và chính ông cũng quen với anh ta bằng cách đó.

Trong một tổ chức mà tôi tham gia tôi có đỡ đầu một thanh niên tên là Karl. Karl kể cho tôi nghe là anh ta đỡ đầu con gái sống ở Tenesi và cô này biết hết mọi người sống trong thành phố. Tôi nói chuyện với Karl qua điện thoại và nói rằng như thế là rất tốt. Sau đó tôi bổ sung thêm là cần nói cho anh ta vài điều để anh ta truyền đạt lại cho con gái. Tôi hỏi anh ta có sẵn giấy bút ở đó không và đã nói vắn tắt cho anh ta bức tranh "2x2=4", và sau đó là tất cả những điều còn lại. Tôi đã giao cho anh ta việc phải gọi ngay cho con gái để ngăn ngừa những sai lầm có thể xảy ra để sao cho công việc được đi đúng hướng. Anh ta đã gọi điện ngay và từ đó đến giờ doanh nghiệp của họ đã hoạt động rất tốt.

Chương 3
Bài học trên chiếc khăn ăn số 3
"Bốn việc cần phải làm"

Trong bài học trên chiếc khăn ăn thứ nhất chúng ta đã nói về một số nhiệm vụ, trong bài thứ hai thì nói về điều không được làm. Còn trong bài này chúng ta sẽ nói về một số việc mà Bạn bắt buộc phải làm để đạt thành công trong MLM. Những người đã kiếm được 100 000 và 200 000 đô-la một năm (hoặc nhiều hơn thế) đều đã và đang làm cả bốn việc.

Để có thể dễ nhớ về bốn việc này chúng ta sẽ minh hoạ bằng ví dụ cụ thể. Bạn có thể kể lại điều này cho các đồng nghiệp, họ sẽ không chỉ nhớ ví dụ mà sẽ nhớ luôn cả 4 nhiệm vụ phải làm.

Ví dụ như sau : hãy tưởng tượng là Bạn cùng gia đình quyết định làm một cuộc du lịch bằng ô-tô đi từ Washington mưa gió tới Caliphornia đầy nắng. Trong trường hợp của chúng ta ở đây thì "Cali đầy nắng" có nghĩa là Bạn đạt tới đỉnh cao trong doanh nghiệp của mình. Khi Bạn tới nơi tức là Bạn đạt thắng lợi - Bạn lên đến đỉnh cao.

Việc thứ nhất cần phải làm là ngồi vào xe và lên đường. Số tiền cần để có thể lên đường được đóng vai trò là số vốn ban đầu phải bỏ ra và công ty MLM mà Bạn chọn để bắt đầu sự nghiệp. Số tiền này thông thường dao động từ 0 đến 100, 500 đô-la và có thể hơn nữa.

Việc thứ hai cần làm là phải mua xăng và dầu. Để đi đến Cali Bạn phải tiêu thụ xăng dầu và phải mua đều đặn để bù vào chỗ đã dùng, điều này tương đương với việc để tiến đến đỉnh cao Bạn vẫn phải thường xuyên sử dụng hàng. Trong hoạt động MLM chúng ta sẽ dễ dàng hơn khi hàng của ta là loại dễ bán. Bạn sử dụng hàng và cứ mua thêm, mua thêm mãi, nghĩa là Bạn luôn luôn sử dụng hàng của công ty mà Bạn tham gia.

Hãy nhớ lại "bài học trên chiếc khăn ăn số 1" - 780 người bán hàng đối với công ty nào thì đó cũng là một đảm bảo thu nhập đáng kể. Tất nhiên Bạn đã hiểu lợi thế như thế nào nếu như đảm bảo được điều cơ bản là hàng phải dễ bán.

Hầu hết các công ty MLM đều phải làm được như vậy. Còn khi hàng khó bán thì người ta bán qua mạng bán lẻ thông thường hoặc bán bằng cách bán trực tiếp.

Lợi thế thứ hai khi Bạn sử dụng hàng là Bạn sẽ khâm phục hàng một cách thực sự. Lý do là các công ty MLM không phải chi một lượng tiền lớn cho quảng cáo, do đó có thể chuyển số tiền đó cho việc cải tiến sản phẩm làm cho chất lượng sản phẩm tăng cao hơn nhiều so với các sản phẩm tương tự được bán theo kiểu bán lẻ thông thường.

Việc thứ ba phải làm là phải sang số cao hơn. Tất nhiên Bạn cũng biết là khi bắt đầu chuyển động thì không ai vào số cao cả. Tất cả chúng ta đều bắt đầu bằng số một (Bạn cần biết rằng là xe của chúng ta chạy không có hộp số tự động). Chúng ta có thể ngồi vào xe, chạy theo xa lộ, nhưng nếu chỉ luôn chạy theo số một thì chẳng bao giờ đến được Cali, cũng như đến được bất kỳ một chỗ nào.

Để có thể vào số thì đối với công việc của ta ở đây là phải đỡ đầu được người. Khi Bạn đỡ đầu được ai đó tức là Bạn đang đi ở số một. Cần phải 5 lần cài số 1, tức là có 5 người nghiêm túc. Trong một bài học sau chúng tôi sẽ nêu cách xác định ai sẽ là một đồng nghiệp nghiêm túc trong công việc.

Bạn cũng muốn rằng 5 người của Bạn cùng cài số. Hãy dạy cho họ hiểu là khi đỡ đầu ai đó tức là họ đang vào số 1. Khi cả 5 người của Bạn vào số 1 tức là Bạn đã 25 lần ở số 2.

Bạn hãy dạy cho 5 người của Bạn biết cách dạy tiếp cho 5 người của họ, để những người đó đến lượt mình lại 5 lần vào số 1. Như vậy họ đã 25 lần vào số 2, còn Bạn thì là 125 lần vào số 3. Nghĩa là khi xuất hiện các nhà doanh nghiệp thuộc mức 3 trong nhóm của Bạn thì có nghĩa là Bạn đang ở số 3.

Hãy chú ý xem, xe chạy số 4 êm biết bao. Điều đó cũng giống như trong doanh nghiệp của Bạn. Vì thế chắc Bạn cũng muốn sang được số cao (số 4) càng sớm càng tốt.

Khi người mức 1 của Bạn vào được số 3 thì tức là Bạn vào được số 4. Một cách rất tự nhiên Bạn lại muốn người của Bạn vào số 4, và khi họ vào được số 4 thì tức là Bạn vào được số 5.

Vào số 5 bằng cách nào? Chỉ đơn giản là hãy giúp cho những người mà Bạn đỡ đầu để họ có thể giúp cho người của họ vào được số 3, khi đó chính họ sẽ vào số 4, còn Bạn thì vào được số 5.

Việc thứ tư trên đường đi Cali - là Bạn hãy tận dụng thời gian để giới thiệu hàng của mình với những người bạn dọc đường. Làm sao để họ dùng và công nhận chất lượng sản phẩm.

1. Ngồi vào xe và khởi động.
2. Dùng hàng.
3. Sang số cao.
4. Giới thiệu hàng cho Bạn bè.

Đến đây ta cần phải thấy rằng qua ba bài học và bốn việc cần làm, chưa có lần nào ta nói đến việc phải ra phố bán hàng cũng như chưa nói đến chuyện bán hàng theo nghĩa thông thường vẫn biết. Ta chỉ nói đến việc cần phải giới thiệu hàng cho bạn bè, người quen. Nếu như Bạn muốn Bạn có thể giới thiệu cho người lạ : khi những người lạ hiểu được ưu thế của hàng và chính sách kinh doanh của công ty Bạn thì họ sẽ trở thành người quen của Bạn.

Bạn không cần phải có nhiều người mua hàng, 10 người là đủ hoặc ít hơn cũng được. Nếu như mỗi người cộng sự của Bạn có 10 người mua thì quá đủ rồi. Điều đó có nghĩa là việc thứ tư sẽ trở nên ít quan trọng hơn. Trong số 4 việc đã nêu nếu làm tốt 3 việc đầu thì cũng sẽ đến được Cali.

Cần nhớ rằng nếu Bạn không chú trọng đến việc thứ 3 (tức là sang số cao) mà lại rất chú trọng vào việc thứ 4, thì chẳng bao giờ Bạn đi được đến nơi cả. Chính các nhà doanh nghiệp hay mắc sai lầm này. Nếu Bạn hiểu và làm tốt 3 điều thì Bạn sẽ có được quan niệm đúng và đầy đủ về MLM.

Khi làm việc với một người mới thì ngay từ đầu cần tìm cách để tác động lên tiềm thức của anh ta con số “5”. Việc rất quan trọng phải làm là tìm ra được 5 người thực sự muốn làm việc.

Khi gặp mọi người và hỏi công việc của họ thế nào Bạn thường nghe câu trả lời là : “Không gặp được ai muốn bán hàng cả”. Hãy chấm dứt việc tìm người bán hàng. Cần phải tìm những người muốn làm ra 600, 1000 hay 1500 đô-la mỗi tháng thay vào việc cứ hàng ngày đi tới chỗ làm việc. Bạn có biết những người như vậy không? Câu trả lời của Bạn cũng giống như của tôi thôi : “Ai cũng muốn điều đó cả”. Vậy đó chính là những người mà ta cần nói chuyện vì ai cũng muốn có thu nhập như thế.

Đơn giản là phải trích ra từ 5-10 giờ mỗi tuần từ số thời gian rỗi của mình để xây dựng công việc. Chắc Bạn sẽ vội hỏi : “Thế thì vấn đề là ở chỗ nào?”.

Khi người ta bước vào hoạt động trong một công ty MLM thì nhiều người nghĩ rằng là không cần phải biết thêm gì cả. Nhưng không phải như vậy. Đừng quên rằng xe để đi đến Cali là không có số tự động. Bạn và tôi đều biết rằng

người ta học ở các trường đại học là để tiếp thu kiến thức và điều đó là rất quý. Có thể Bạn cũng trong số đó. Ngày nào cũng đến trường, học cả ngày cho đến nửa đêm, hết tuần này sang tuần khác, năm này sang năm khác. Nhưng khi có bằng rồi thì làm ra được bao nhiêu tiền?.

Vì thế bỏ ra mỗi tuần từ 5-10 giờ để nghiên cứu "10 bài học trên chiếc khăn ăn" sẽ lĩnh hội được thế nào là doanh nghiệp MLM, hiểu được tất cả những điều đó để truyền đạt lại những bài học này cho người của Bạn. Cuốn sách mà Bạn đang đọc đây chính là chìa khoá dẫn đến thành công của ngày mai.

Chúng tôi không muốn Bạn lo lắng là Bạn không thể truyền bá kiến thức mà Bạn lĩnh hội được cho người khác. Thực tế là lần đầu tiên Bạn mới đọc và nghiên cứu các nguyên tắc này, không ai đợi được đến lúc Bạn nắm được đủ sâu tất cả mọi điều để có thể giảng lại được. Và Bạn cũng không cần làm như thế.

Khi Bạn bắt tay vào công việc MLM thì phải có người đỡ đầu. Nếu người đỡ đầu của Bạn là người đỡ đầu chân chính thì anh ta sẽ giúp Bạn khi làm việc với 5 người đầu tiên của Bạn. Đó là một sự liên kết hỗ trợ. Khi người đỡ đầu giảng cho các cộng sự của Bạn về "các bài học trên chiếc khăn ăn" thì đồng thời cũng là giảng cho chính Bạn. Tôi khuyên Bạn hãy xác định cho mình mục đích rõ ràng. Khi tiến theo bậc thang kinh doanh được một nửa thì Bạn phải nắm rõ cả "10 bài học trên chiếc khăn ăn". Đến 3 phần 4 thì Bạn phải dạy lại được cho người khác, còn khi lên đến đỉnh thì Bạn đã phải biết cách dạy cho người khác để họ có thể dạy tiếp cho người của họ. Thật là thú vị nếu sau một thời gian ngắn Bạn trở thành một bậc thầy.

Hãy cầm sách đọc và nghiên cứu đi. Sau khi nhận được nhiệm vụ như thế thì cần đọc đi đọc lại năm, sáu và có thể là mười lần, sau một năm Bạn có thể làm ra 2, 3, 4 hay là 6 ngàn đô-la mỗi tháng. Vậy có đáng trích ra mỗi tuần 5-10 giờ để làm việc này hay không?

Phải thừa nhận rằng đó là một phương pháp học rất hay, có phải thế không?

Chương 4
Bài học trên chiếc khăn ăn số 4
"Đào cho đến tận nền đất cứng"

Sự e ngại quả thật là một trong những vấn đề khó khăn của những người mà Bạn mới đỡ đầu. Để chống lại điều đó thì cách tốt nhất là phải thuyết phục cho mọi người thấy sự bắt đầu có chất lượng quan trọng như thế nào. Họ cần phải hiểu rằng đối với người mới bắt đầu doanh nghiệp thì chưa được tính thời gian bỏ ra khi chưa kết thúc giai đoạn tập sự dài ngắn tuỳ theo mỗi người.

Khi người ta lần đầu tiên bước vào MLM và bắt đầu không được tốt lắm thì có thể xảy ra trường hợp chán chường khi thấy người lãnh đạo của mình đã

vượt xa lên trước, bởi vì họ nghĩ là chẳng bao giờ đuổi kịp được những người đó. Ta vẽ bức tranh có hình những người đang chạy.

Ta vẽ những mũi tên chỉ người đang chạy đuổi nhóm và người chạy trước bứt lên khỏi nhóm và đang cố giữ vị trí dẫn đầu của mình. Bạn hãy nhớ những năm còn đi học với những cuộc chạy đua hết vòng này đến vòng khác. Người cố giữ vị trí dẫn đầu thường chạy nhanh hơn so với khi phải cố chạy cho kịp nhóm. Bởi vì trong cuộc chạy ở đây không có đích nên ai cũng có thể thắng. Tôi luôn giữ lời dạy của người mục sư tinh thần của tôi và treo ở văn phòng của mình dòng chữ sau :

NHỮNG NGƯỜI THẤT BẠI DUY NHẤT LÀ NHỮNG NGƯỜI LÀM LIÊN TỤC KHÔNG BIẾT TẠM DỪNG.

Để có thành tích khi thi đấu thì cần phải luyện tập. Nếu Bạn đỡ đầu ai thì phải làm cho anh ta hiểu rằng 2-6 tuần đầu làm việc cần coi là thời gian tập sự. Chỉ sau đó mới được tính là thật sự làm việc.

Mỗi quyển sách anh ta đọc, mỗi cuốn băng anh ta nghe, mỗi cuộc gặp mà anh ta tham gia, mỗi phút học tập với người đỡ đầu, mỗi đơn vị hàng mà anh ta dùng và truyền bá tiếp - đó là sự nhập cuộc cho đợt huấn luyện chuẩn bị cho tháng tiếp theo là tháng làm việc đầu tiên. Nếu đến tháng tiếp theo mà anh ta chưa sẵn sàng làm việc được một cách nghiêm túc thì tháng đó vẫn được coi là tháng tập sự. Không cho phép anh ta tự coi mình là đã bắt đầu làm việc nếu anh ta vẫn chưa chuẩn bị xong hoàn toàn. Như vậy là trước cuộc đua phải “khởi động” tốt. Nếu xuất phát tốt thì mới có khả năng thể hiện được tốc độ tốt trong cuộc đua.

Lợi điểm lớn nhất của “các bài học trên chiếc khăn ăn” là khi dạy họ cùng với người của họ thì tất cả có thể chuyển được sang trạng thái tự làm hưng phấn. Cứ mỗi một lần giảng bài học “hai lần hai là bốn” là một lần tôi lại ngạc nhiên về những khả năng tiềm ẩn trong MLM.

Nếu Bạn học tập, đọc và hiểu được tất cả những điều sẽ trình bày, Bạn sẽ luôn dũng cảm và hưng phấn khi thấy ngôi nhà đang xây của Bạn ngày một nâng cao lên.

Bạn sẽ nhận thấy là khi mới bắt đầu xây dựng ta có cảm giác phải rất lâu, gần như mãi mãi, ta mới có thể nhìn thấy ngôi nhà hiện lên. Song đến một lúc khi đã vượt khỏi mặt đất thì ngôi nhà của chúng ta lớn lên mỗi tuần lễ một tầng - đó là lúc công việc được đẩy mạnh.

Bạn hãy vẽ lên toà nhà hành chính cao tầng - dường như đó là doanh nghiệp riêng của Bạn. Hãy vẽ như cần phải có khi nó được hoàn thành, và phải nghĩ xem cần phải làm những gì để được như vậy.

Khi bắt đầu đỡ đầu 5 người nghiêm túc đầu tiên tức là Bạn đang đào nền bằng xẻng.

Nhưng khi Bạn đạt đến mức 2, tức là dạy cho người của Bạn biết cách đỡ đầu (đó đã là 25 người) thì phải dùng máy xúc.

Khi Bạn dạy cho người của Bạn biết cách dạy tiếp người của họ thì là lúc họ đang đi đúng hướng để tới những lớp sâu (tới bản chất). Bây giờ là lúc

Bạn đang dùng máy đào đất. Khi Bạn có 125 người ở mức 3 thì tức là Bạn đã tới được lớp sâu.

Bây giờ Bạn có thể xây lên cao rồi. Đứng ở chiều sâu thứ 4 của tổ chức thì công việc bắt đầu thông thoáng và ngôi nhà bắt đầu lớn nhanh.

Nếu như Bạn đã làm việc nhiều tháng và thấy rằng chưa đạt được gì cả thì đừng có chán. Điều đó có nghĩa là nền móng vẫn đang được xây dựng. Việc này giống như trường hợp những người đi tìm vàng, đào nhiều tháng ròng khi chỉ còn 15 cảm nữa là tới vàng thì lại bỏ đi.

Bây giờ ta hãy xem các nhà doanh nghiệp. Với họ thì vấn đề cũng như thế! Nhưng không ai có thể tính đến những thành công rõ ràng, đến sự tăng trưởng thực sự khi chưa đạt tới chiều sâu mức thứ 4. Điều đó không có nghĩa là Bạn bắt buộc phải ở mức 4 hay mức 5. Mọi hướng phát triển trên độ sâu thứ tư đều có nghĩa là Bạn bắt đầu lên tầng và các tầng sẽ dần dần hiện ra: Đất mềm

Hình vẽ trên minh hoạ nền móng ngôi nhà của người đỡ đầu cùng một lúc 130 người. Ngay cả trong trường hợp nhóm bao gồm 780 người và mỗi người đỡ đầu một khách hàng "trăm phần trăm" thì cũng là vẫn không có chiều sâu. Ngôi nhà được xây trên nền móng mà nền móng này không dựa vào nền đất cứng thì không thể nào xây lên cao được và rất dễ đổ.

Trong cuộc hành trình đến Cali nhà doanh nghiệp đỡ đầu một lúc 130 người thì lúc nào cũng đi bằng số 1. Nếu có ai đó trong số các cộng sự của anh ta đỡ đầu được 5 người thì anh ta cũng chẳng thể nào tiến cao hơn số 2.

Hãy nghiên cứu kỹ "các bài học trên chiếc khăn ăn" này đi và sử dụng các bài học này. Bạn sẽ không bị tụt lại ở số 2 nữa. Cần phải kiến tạo nền tảng đủ sâu và Bạn sẽ sang được số cao hơn.

Khi nghiên cứu tới : "bài học trên chiếc khăn ăn số 9" (Khích lệ. . .) và các bài học khác, chắc chắn Bạn sẽ hiểu rằng rất mong muốn phải đạt được chiều sâu cần thiết. Trước khi chuyển sang "bài học trên chiếc khăn ăn số 5" tôi muốn nhắc lại rằng : Cần phải nhanh chóng trình bày càng nhanh càng tốt 4 bài học đầu tiên. Các bài học sau thì nói lúc nào cũng được, khi mà người của Bạn đã bắt đầu đỡ đầu những người khác.

Chương 5
Bài học trên chiếc khăn ăn số 5
"Những con tàu trên biển"

Bạn có thể mới vào việc một tuần, hai tuần hoặc đ• lâu, nhưng quan trọng là ở chỗ giờ đây Bạn đã quyết định thực sự bắt tay vào việc và phát triển lên.

Giờ đây Bạn đã đỡ đầu nhiều người.

Bài học này là một bài học hấp dẫn, do vậy nếu giới thiệu được cho một nhóm thì tốt hơn là cho một người.

Hầu như mỗi một người trong chúng ta đều đã nghe câu nói : “Khi con tàu của tôi cập bến . . .”. Người bi quan thì khẽ thốt lên : “Tôi thật là không may, khi tàu của tôi cập bến thì tôi lại đang đứng ở bến ô-tô hay là ở sân bay.”

Trong hệ thống MLM con tàu của Bạn quả thực đang cập bến. Nếu Bạn nghiên cứu và áp dụng “các bài học trên chiếc khăn ăn” thì Bạn sẽ có mặt ở cảng đúng lúc tàu của Bạn cập bến. Đôi khi tôi hỏi mọi người xem họ có một người bà con đã quên lãng mà sau khi chết đi đã di chúc lại cho họ một khoản tiền không. Vấn đề là ở chỗ đại đa số mọi người không có được điều đó. Đại đa số mọi người đều rất ít hy vọng là con tàu sẽ cập bến, nhưng trong MLM thì khả năng ấy là có.

Đó chính là một trong những nguyên nhân khích lệ tôi. Khi nói chuyện với mọi người Bạn có thể tạo cho họ một niềm hy vọng - hy vọng rằng ba, bốn chục năm tiếp theo đây họ không cần đi làm cho một công sở để đủ cho lương hưu và ra đi. Bạn cũng sẽ tự thấy người ta cố gắng làm việc 30-40 năm để rồi về hưu và “biết cuộc đời” như thế nào, để rồi cuối cùng phải cố gắng tồn tại bằng một đồng lương chỉ bằng nửa trước đây. MLM quả thực cho chúng ta khả năng biến mơ ước thành thực tế, và không cần phải chờ điều đó tới 30-40 năm.

Phần đông mọi người sợ phải bắt đầu xây dựng một công việc mới của mình. MLM cho ta khả năng bước vào việc mà không phải chịu mất thu nhập hiện có.

Bây giờ ta sẽ chỉ ra cách phải làm thế nào để con tàu của Bạn cập bến, sẽ chỉ ra cách phải đạt đến đỉnh cao không phụ thuộc Bạn tham gia công ty MLM nào. Khi tàu cập bến Bạn có thể thu được lợi nhuận không phụ thuộc trọng lượng hàng mang trên tàu.

Khi mô tả cho một người bất kỳ về điều này ta hãy vẽ ba con tàu trên biển. Ở bên trên hoặc bên dưới ta vẽ “bờ”, là nơi mà con tàu của Bạn cập bến.

Ta gọi con tàu thứ nhất là con tàu “vàng”, cái thứ hai là “bạc” và cái thứ ba là “rỗng”.

Các con tàu đó là tương ứng với người trong nhóm của Bạn, không phụ thuộc Bạn có trực tiếp đỡ đầu hay không. Họ có thể đứng ở mức bất kỳ nào theo hàng dọc đỡ đầu của Bạn.

Biết rằng khi tàu cập bến thì hàng trên tàu là lợi nhuận của Bạn, thế thì Bạn sẽ giúp cho con tàu nào về đến bờ? Câu tr lời của Bạn tất nhiên sẽ là “tàu vàng”. Thế thì tại sao phần đông người ta cứ thích làm việc với những con tàu rỗng? Chính bởi vì phần đông đó chưa bao giờ tham gia vào những việc giống như thế này.

“Những con tàu vàng” - tương ứng là những người nghiêm túc, người ta đã đỡ đầu họ rồi lại bỏ mặc họ cho số phận, cho rằng không cần phải giúp đỡ, hướng dẫn họ nữa vì đằng nào họ cũng sẽ cập bến. Nhưng họ sẽ không thể chuyển động được nếu thiếu một nền tảng sâu cần thiết cho một công trình thành đạt.

Những con tàu rỗng đó là những người đã vào việc nhiều tháng rồi mà lần nào gặp cũng phải thuyết phục họ là công việc sẽ chạy. Họ luôn tìm thấy những điểm tiêu cực và rất dễ chán.

Phần đông mọi người cứ làm việc với những con tàu rỗng cho tới khi hiểu được bài học này. Khi hiểu bản chất của bài học rồi thì họ bắt đầu làm việc với những con tàu "vàng".

Khi Bạn bắt đầu đỡ đầu một người mới thì ta coi đó là một con tàu bạc. Nó sẽ trở thành tàu vàng hay biến thành tàu rỗng là tuỳ thuộc vào điều Bạn sẽ làm việc với nó như thế nào. Trong bài học đầu tiên ta nói về 5 người nghiêm túc của Bạn tức là nói về những con tàu vàng. Nói một cách đơn giản hơn là càng nhiều tàu bạc trở thành tàu vàng thì Bạn càng ít phải đỡ đầu số người để từ đó có được 5 người nghiêm túc.

Một con tàu vàng hay là một người nghiêm túc thường thể hiện qua những đặc tính sau :

1. Có mong muốn cháy bỏng muốn học hỏi. Họ thường xuyên nêu những câu hỏi và muốn nhận được trả lời.

2. Yêu cầu giúp đỡ. Anh ta muốn cùng Bạn tiếp xúc với người mà anh ta định đỡ đầu hoặc định đào tạo.

3. Có hưng phấn với công việc. Anh ta nắm khá rõ công việc vì vậy luôn biết phải làm gì, và điều đó làm cho anh ta hưng phấn.

4. Có trách nhiệm. Mua và bán sản phẩm, sử dụng thời gian rỗi của mình để biết mọi điều về sản phẩm và các khả năng kinh doanh.

5. Có mục đích cụ thể và rõ ràng, và mong muốn khát khao thực hiện mục đích ấy.

6. Có danh mục người. Danh mục ấy phải được viết ra. Viết ra để lúc nào cũng có thể điền thêm tên mới và không bị quên. Bạn có thể tình cờ đến một chỗ mà đã lâu Bạn chưa đến, và Bạn sực nhớ ra những người đang sống và đã từng sống ở đó. Vì Bạn luôn có danh mục bên người (có đúng vậy không) nên cần phải điền ngay tên mới vào. Sau vài ngày khi cần gọi cho ai đó Bạn giở danh mục ra và cái tên mới kia hiện ra trước mắt Bạn. Nếu Bạn không viết lại ngay lúc đó thì có khả năng Bạn chẳng bao giờ còn nhớ đến cái tên đó nữa.

7. Bên anh ta Bạn rất vui. Anh ta rất mong Bạn đến thăm, cả về công việc cũng như để giải trí.

8. Lạc quan. Tất cả chúng ta đều thích có mặt trong tập thể những người suy nghĩ lạc quan, bởi vì điều này lây lan lẫn nhau.

Ta còn có thể liệt kê nhiều đặc tính khác của "con tàu vàng". Điều khác nhau cơ bản giữa con tàu vàng và bạc là ở chỗ tàu bạc vào việc còn chưa lâu để có thể hiểu sâu và tiến hành công việc một cách nghiêm túc.

Tôi muốn Bạn làm quen với 3 từ quan trọng sau đây. Nếu Bạn hiểu được 3 từ này thì Bạn có thể khởi động được bất kỳ chương trình MLM nào:

1. Giới thiệu.

2. Nhập cuộc.

3. Tăng trưởng.

Việc đầu tiên cần làm là giới thiệu công việc cho người mới. Khi giới thiệu xong thì đề nghị anh ta nhập cuộc. Khi nhập cuộc rồi anh ta sẽ suy nghĩ là sẽ đạt được gì trong chương trình này và sẽ liên tục tăng trưởng.

Hãy giới thiệu cho mọi người về MLM trong chương mở đầu với các cách bán hàng khác và nêu ra bài học ô2x2=4ằ.

Hãy làm việc với họ, mô t cho họ chuyến đi đến Cali trên cơ sở "bài học trên chiếc khăn ăn số 3".

Sự tăng trưởng sẽ đạt được một cách tự nhiên nếu họ hiểu và lĩnh hội được hết "các bài học trên chiếc khăn ăn" và hướng tầm nhìn của mình tới đỉnh cao.

Bạn phải thể hiện, có thể là trong các cuộc điện thoại, có thể qua gặp gỡ với các đối tác khác, sao cho họ hiểu là Bạn muốn giúp đỡ họ chứ không phải là sử dụng họ.

Quay lại với người thuộc dạng tàu rỗng. Bạn muốn giúp họ và gọi điện cho họ, và Bạn cảm thấy rằng họ không có ý chờ cú điện thoại của Bạn. Thế có nghĩa là họ nghĩ rằng là Bạn muốn an ủi họ. Khi ta điện thoại cho các con tàu rỗng thì họ luôn nghĩ là chúng ta đang tìm cách ép họ.

Còn khi ta gọi điện cho các con tàu vàng thì họ hiểu ngay rằng ta muốn giúp họ. Bạn sẽ cảm thấy điều đó qua giọng nói.

Những "con tàu rỗng" không có mục đích, cũng chẳng hề có danh sách, nói chung là họ không nghiêm túc, hơn nữa họ còn có phản ứng tiêu cực. Đó là những người luôn luôn phải chứng minh cho họ tất cả.

Cần phải lĩnh hội được rằng khi tàu rỗng chìm - dù là một hay nhiều cái, nếu đáng lẽ phải làm việc với tàu vàng Bạn lại đi làm việc với tàu rỗng - thì họ sẽ kéo luôn cả Bạn chìm theo.

Vì thế chúng ta phải huấn luyện cho người của chúng ta tránh xa các con tàu rỗng, chỉ làm việc với các tàu vàng và làm việc với các tàu bạc thì phải giúp họ biến thành vàng. Phần lớn thời gian phải làm việc với tàu vàng để kiến tạo được bề sâu cần thiết.

Đến một lúc nào đó, các con tàu rỗng còn chưa chìm (tức là những người còn chưa bỏ cuộc) cũng như các con tàu bạc còn chưa biến thành vàng sẽ nhận thấy là Bạn làm việc không cần gì đến họ, và thấy là cần thiết phải gọi điện cho Bạn.

Nếu có ai đó đang nguội quan hệ đi, đang chìm và không thể nào dừng quá trình được thì đừng có hạ xuống đáy cùng họ. Từ vị trí đáy có thể họ sẽ gọi điện và thăm Bạn, muốn hợp tác với Bạn và cùng Bạn lớn mạnh lên. Vào những lúc như thế Bạn có thể dễ dàng nâng họ lên. Song nếu Bạn mạo hiểm để cố nâng họ lên khi họ đang chìm (tức là làm việc với con tàu vừa đang chìm vừa rỗng) thì rất có thể họ sẽ lôi Bạn xuống đáy theo.

Còn một điều nữa cũng rất quan trọng : đừng có bao giờ, hãy nhớ rằng là đừng có bao giờ, hỏi một người mới là tuần qua anh ta đã bán được bao nhiêu sản phẩm. Nếu làm thế thì có nghĩa là sẽ mất hết ý nghĩa những điều Bạn vẫn nói với anh ta, rằng là trong công việc này không phải bán gì hết.

Anh ta chỉ phải giới thiệu hàng cho bạn bè, đỡ đầu và xây dựng công việc mà thôi.

Nếu Bạn hỏi họ là họ đã bán được gì thì phản ứng đầu tiên của họ là họ sẽ nghĩ rằng Bạn rất quan tâm xem điều đó mang lại cho Bạn được bao nhiêu tiền - và họ nghĩ như vậy thì cũng phải thôi. Tiền sẽ tự đến nếu như trước hết Bạn quan tâm đến điều phải giúp cho mọi người thành đạt. Ông Zig Zigler đã đưa ra định nghĩa như sau : “Bạn sẽ đạt được tất cả mọi thứ một cách rất đơn giản nếu Bạn hết mình giúp đỡ những người khác đạt được điều mà họ muốn”.

Nếu Bạn muốn nói chuyện với một người nào đó trong nhóm của Bạn mà Bạn đỡ đầu, thì nếu có thể hãy gọi điện cho một người khác từ nhánh của anh ta và nói với người mới này là Bạn có thể giúp cho người đó gặp gỡ và nói chuyện với người mà người đó muốn. Sau đó Bạn hãy gọi điện cho người đầu tiên mà Bạn muốn làm việc và báo cho anh ta hay rằng Bạn vừa nói chuyện với một người cộng sự của anh ta đang nóng lòng muốn có một cuộc gặp gỡ chung.

Hãy cho người của Bạn hiểu rằng là Bạn gọi điện cho họ là để giúp đỡ chứ không phải là để kiểm tra. Kiểm tra là nhiệm vụ của người giám đốc kinh doanh của công ty chuyên về bán trực tiếp chứ không phải là việc của Bạn.

Chúng ta đang làm việc không phải là theo dạng bán trực tiếp mà là dạng MLM. Giờ thì chắc là Bạn đã thấy rõ sự khác nhau là như thế nào rồi.

Kết thúc bài học này chúng tôi hy vọng là Bạn, Bạn đọc thân mến ạ, không phải là con tàu rỗng. Nếu như Bạn là con tàu rỗng thì chắc Bạn đã không đọc cuốn sách này. Còn nếu trước khi đọc sách Bạn cảm thấy là con tàu rỗng thì bây giờ Bạn đã là con tàu vàng, hoặc ít ra cũng là con tàu bạc đang đi đúng hướng để biến thành tàu vàng. Chỉ cần phải tiếp tục như vậy.

Chương 6
Bài học trên chiếc khăn ăn số 6
“Mời nhân vật thứ ba”

Đề tài của bài học này - là một nghiên cứu thực ra mà nói có liên hệ chặt chẽ đến bài học “Những con tàu trên biển”. Nói đơn giản nghiên cứu này được

gọi là “mời nhân vật thứ ba”. Mỗi một cộng sự của Bạn rất cần phải biết thế nào là “mời nhân vật thứ ba” và làm điều đó như thế nào.

Giải thích: Nếu tôi biết Carol, thì tôi không đến thẳng cô ta và KHÔNG hỏi xem cô ta có quan tâm đến việc kiếm thêm tiền không. Tại sao tôi không làm như vậy, nguyên nhân là ở chỗ ngay cả khi Carol muốn và có nhu cầu phải kiếm thêm thì cô ta vẫn mong sao cho tôi luôn nghĩ rằng tình trạng vật chất của cô là tốt. Vì vậy nếu tôi hỏi thì cô ta sẽ trả lời : “Không, nói chung tôi không quan tâm đến điều đó”.

Vì vậy tôi gặp Carol và nói kiểu như sau: “Carol này, tôi mới tham gia một công việc mới rất hay, cô sẽ giúp tôi được nhiều đấy. Có thể cô có biết ai đó đang quan tâm kiếm thêm tiền, quan tâm đến một công việc phụ?”.

Hãy để ý : nhân vật thứ ba ở đây là ai đó. Tôi hỏi cô ta rằng liệu cô ta có biết ai đó không.

Bạn thử làm thí nghiệm mà xem. Hãy hỏi mười người đầu tiên mà Bạn gặp một cách ngẫu nhiên (anh công nhân trạm xăng, cô bán hàng ở cửa hàng rau, ông thợ cắt tóc, bà quét dọn . . .) rằng họ có biết có ai đó muốn kiếm thêm tiền không. Chú ý đến phản ứng của họ. Phản ứng của họ sẽ nói lên cho Bạn điều gì?

Trong phần lớn các trường hợp phản ứng sẽ là “Cái gì thế?”. Nguyên nhân của phản ứng như vậy là ở chỗ nhân vật muốn kiếm thêm tiền mà họ biết đó chính là bản thân họ, nhưng trước khi quyết định, họ muốn biết kỹ hơn xem đó là việc gì.

Nếu họ đã hỏi “cái gì thế?” thì không nên làm tăng sự tò mò của họ. Người ta sẽ cảm thấy bất tiện nếu bị lôi kéo vào một bài giảng một tiếng rưỡi đồng hồ mà không có khái niệm vì sao phải đi (Một số công ty hướng dẫn nhân viên của mình là trong những trường hợp như vậy không cần phải nói gì cả).

Nếu như người ta hỏi Bạn đó là cái gì, Bạn có thể trả lời bằng cách hỏi lại : “Anh đã từng nghe gì về kinh doanh theo mạng chưa?” Câu trả lời có thể là “có” hoặc “không”. Nếu là “có” thì hãy hỏi xem họ biết được gì và bắt đầu một câu chuyện chung về Kinh doanh theo mạng. Cần nhấn mạnh một số đặc điểm và lợi thế của MLM (hãy vẫn dùng kiến thức của chương Mở đầu: Giới thiệu về MLM). Sau đó hãy mời họ đến chỗ Bạn (nếu họ quan tâm đến công việc) và giới thiệu về chương trình cụ thể mà Bạn tham gia. Cần nói trước là chỉ cần một giờ đồng hồ để kể tất cả. Đừng tham trút thông tin ở một góc phố hay là tại chỗ làm việc của họ một cách không đầy đủ. Nếu cung cấp không đủ thông tin thì họ sẽ có một bức tranh lẫn lộn và câu trả lời của họ sẽ không thể là “có” mà chỉ là “không”.

Nếu huấn luyện cho các cộng sự cách làm việc tốt thì không cần phải tìm người. Khi đỡ đầu Bạn sẽ gặp những người mà Bạn có thể nói về công việc. Phần lớn mọi người đều sợ làm một cái gì đó. Họ sợ là do họ cho rằng đối tác sẽ trả lời “không”. Điều đó gọi là “sợ bị phản đối”. Thí dụ điển hình - vũ hội trong trường học. Ta hãy hình dung cậu thanh niên lần đầu tiên có mặt tại buổi vũ hội. Đi qua suốt cả gian phòng cậu tới bên cô gái và mời cô nhảy, còn cô thì

trả lời “không”. Bị phản đối cậu quay lưng và đi về chỗ của mình và từ đó trở đi không mời ai nhảy nữa. Cậu ta rất tin chắc rằng cả phòng nhảy nhìn thấy cậu ta bị từ chối. Không ai thích bị từ chối cả.

Một thanh niên thuộc dạng khác cũng mời một cô gái nhảy, khi cô trả lời “không” cậu ta sẽ mời một cô khác, rồi một cô khác nữa. Chàng ta sẽ nhảy suốt cả đêm.

Để chiến thắng “nỗi sợ hãi bị từ chối” chúng tôi rất muốn rằng Bạn có khả năng tự bắt mình nói chuyện với càng nhiều người càng tốt. Để làm được điều đó Bạn hãy tưởng tượng Bạn đang đứng ở cảng. Hãy nghĩ về điều mà Bạn mong ước khi con tàu của Bạn cập bến, con tàu mà Bạn trước đây đã thả xuống biển. Bạn phải thả nhiều tàu. Nếu Bạn chỉ thả một con tàu xuống nước và nó trở về là tàu rỗng thì cũng chả có gì hay ho khi mà nó trở về. Bạn càng thả nhiều tàu thì xác suất để có con tàu nào đó trở về là tàu vàng càng cao. Những con tàu chở vàng về - đó là những người mà ta sẽ cùng làm việc.

Hãy ghi nhớ nơi con tàu hạ thủy. Bạn hỏi một ai đó rằng họ có biết người nào cần có thu nhập thêm không thì tức là Bạn đã hạ một con tàu xuống nước.

Khi nghe câu trả lời “Không, tôi không biết ai cả” thì Bạn có thể nói với họ “Tốt, nếu tình cờ gặp ai có nguyện vọng như thế thì báo cho tôi nhé” (và đưa card visit của Bạn cho họ), bởi vì họ đã không từ chối Bạn.

Chỉ có thể có hai phương án khi hạ thủy một con tàu. Nó sẽ bi hoặc nó sẽ chìm. Nếu nó chìm thì còn cần gì nữa? Bởi vì Bạn vẫn đang đứng ở cảng cơ mà. Nếu nó bi thì tuyệt vời rồi. Hãy giúp cho nó bơi để nó mang vàng trở về.

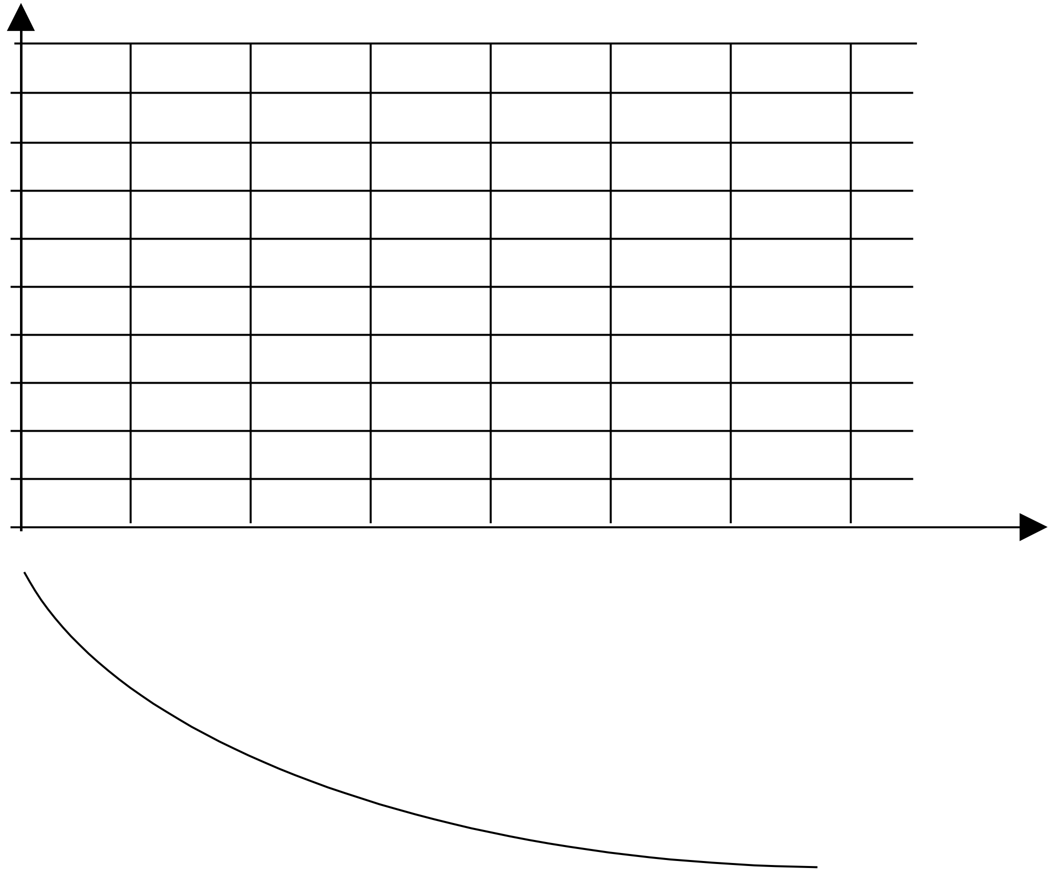
Sau khi học hai “bài học trên chiếc khăn ăn” số 5 và số 6, các cộng sự của Bạn sẽ nói rằng là họ mong muốn trở thành các con tàu vàng. Lý do là Bạn vừa nói rằng Bạn muốn làm việc chỉ với những con tàu vàng, còn họ thì muốn Bạn làm việc với họ. Hãy đáp ứng mong muốn của họ.

Chương 7
Bài học trên chiếc khăn ăn số 7

“Bạn sử dụng thời gian của mình thế nào?”

Đồ thị dưới đây chỉ rõ cần phải sử dụng thời gian như thế nào. Ban đầu cần sử dụng 100% thời gian để đỡ đầu các cộng sự của Bạn.

Thời gian cần cho việc đỡ đầu



Thời gian

Bạn có thể hỏi : “Nhưng không lẽ lại không cần dành thời gian cho việc học sao, vì mấy tuần lễ đầu được tính là tháng học tập mà?” Bạn nói đúng. Nhưng Bạn nên nhớ lại khi người đỡ đầu của Bạn giúp Bạn làm việc đỡ đầu thì đó cũng là một phần của thời gian học. Khi người đỡ đầu của Bạn làm việc thì nói cho đúng Bạn cũng đã được tạm ứng để cũng trở thành người đỡ đầu.

Trong hoạt động MLM ngay từ đầu Bạn đã có thể đỡ đầu cũng như người ta đã đỡ đầu Bạn. Khi Bạn bước vào một chương trình MLM thì đầu tiên bản thân Bạn là một công việc. Nếu Bạn muốn công việc của Bạn đạt được thành công thì cần tìm ra được năm người nghiêm túc để Bạn đỡ đầu. Cần phải đỡ đầu lớn hơn 5 người để từ đó lọc ra được 5 người muốn trở thành nghiêm túc.

Dần dần lượng thời gian dành cho đỡ đầu sẽ giảm đi. Tại sao? Bởi vì đầu tiên Bạn gặp được một người nghiêm túc, rồi sau đó hai người nghiêm túc, sau đó là ba, bốn, và khi mà Bạn có 5 người nghiêm túc rồi thì Bạn không cần

tốn thời gian để tìm người nữa. Bạn dành thời gian để đỡ đầu năm “con tàu vàng”. Khi mà họ đã làm việc ở độ sâu của mức ba và mức bốn khi xây dựng các nhóm của mình, họ không cần Bạn nữa thì lúc đó Bạn có thể tìm tiếp những người nghiêm túc khác để đỡ đầu thay thế chỗ những người đã trưởng thành.

Khi Bạn có 5 người nghiêm túc thì cần dành 95% thời gian để làm việc với họ, 2.5% thời gian để phục vụ khách mua hàng và bạn bè, và 2.5% thời gian nữa để gieo mầm. Như thế, khi mà một trong 5 người nghiêm túc đã trưởng thành không còn cần chăm sóc, tưới tắm nữa thì Bạn có thể làm việc với các hạt giống mà Bạn đã gieo để cho các hạt giống này nẩy mầm.

Bạn cần nhớ rằng là Bạn chi 100% thời gian cho quay vòng hàng hoá. Đó là kết quả tự nhiên của công việc mà Bạn hướng vào các cộng sự của mình. Công việc đó là bán hàng nhưng không phải theo nghĩa thông thường, mà chính xác hơn chúng ta gọi là giới thiệu.

Chương 8
Bài học trên chiếc khăn ăn số 8

“Nóng sôi sục”

Có thể đặt cho bài học này một tên khác là “Ngọn lửa reo”. Ta hãy tưởng tượng là đang đi trại. Nếu như tách các cành củi với nhau thì lửa sẽ tắt. Nếu cụm lại thì lửa lại bùng lên.

Nếu Bạn chỉ có một cành củi thì có nghĩa là Bạn chưa có gì cả.

Nếu có hai cành củi thì sẽ có ngọn lửa nhỏ. Nếu cụm ba cành củi lại thì ngọn lửa sẽ to. Khi Bạn cụm ba cành củi lại thì sẽ có tiếng lửa reo.

Với con người cũng như vậy. Trong thời gian sắp tới đây, khi Bạn cùng với người đỡ đầu của Bạn sẽ gặp một ai đấy, ở nhà hàng chẳng hạn, và Bạn là người đến đầu tiên, Bạn sẽ quan sát thấy quanh bàn có bao nhiêu năng lượng (hay là không có tí nào).

Hãy chú ý xem khi người đỡ đầu của Bạn đến thì năng lượng sẽ tăng lên bao nhiêu, mà bên bàn thì chỉ có hai người (Bạn và sponsor của Bạn).

Hai người các bạn ngồi để chờ một người nữa, khi người thứ ba đến thì năng lượng quanh bàn sẽ tăng thêm nữa. Khi mà người thứ tư đến thì Bạn có thể bắt đầu công việc. Giai đoạn này chúng ta gọi là “ngọn lửa reo” hay là “cuộc họp sôi sục”. Chương trình MLM - đó là sự sôi sục nóng bỏng của Bạn.

Có nghĩa là Bạn muốn cùng người đỡ đầu của Bạn cùng với một-hai người trong nhóm, áp dụng “các bài học trên chiếc khăn ăn” để thúc đẩy và gây hưng phấn cho họ.

Chỗ phù hợp nhất để làm việc này là nhà hàng. Hãy chọn một thời điểm không đông khách, ví dụ 10 giờ sáng hay là 2 giờ trưa.

Trước đó Bạn có thể soạn sẵn thời gian biểu, như vậy các cộng sự sẽ biết Bạn ở đâu vào các thời điểm khác nhau trong tuần tới. Điều này cũng giống với việc nếu như tất cả toả đi tìm củi để cho “ngọn lửa reo”.

Nếu Bạn mang đến một cành củi tươi (tức là người còn nghi ngờ) để góp vào “ngọn lửa reo” thì khi đặt vào lửa nó sẽ nhanh chóng khô đi và sẽ trở thành một phần của ngọn lửa.

Điều gì sẽ xảy ra nếu như Bạn lúc nào cũng một mình và như một người mới vào việc nói chuyện với một người còn hoài nghi. Thế thì cũng giống như một cành củi tươi mà lại không đặt vào đâu.

Giả sử rằng Bạn mới bắt đầu công việc và đang là một cọng củi. Người đỡ đầu của Bạn vào việc đã lâu và là một cành củi. Một cành củi và một cọng củi thì đã đủ để tạo nên ngọn lửa. Chỉ một điều là bên cạnh Bạn còn có ai đó thì đã có ý nghĩa nhiều rồi. Người đỡ đầu của Bạn có thể bắt đầu câu chuyện. Nếu tôi muốn bạn A tiếp thu một thông tin nào đó, và tôi trực tiếp giới thiệu với anh ta, thì có khả năng anh ta sẽ “không nghe thấy” điều mà tôi muốn nói cho anh ta. Còn nếu tôi kể cho B nghe một điều gì đó mà A cũng nghe thấy, thì anh ta sẽ nghe được nhiều hơn rất nhiều so với khi tôi nói trực tiếp với anh ta.

Còn một khả năng nữa để đốt mạnh hơn “ngọn lửa reo”. Đó là những người “cùng nghe” cùng tham dự vào cuộc nói chuyện của chúng ta. Rất dễ nhận biết họ. Họ ngồi, hơi ngả về sau, để nghe được tốt hơn. Bạn có thể tin

chắc rằng một số người trong đó rất quan tâm đến công việc. Khi kết thúc một buổi nói chuyện trong một cuộc gặp gỡ sôi sục như vậy, trước khi chia tay Bạn hãy quan sát thêm. Hãy tạo điều kiện cho mọi người đến gần Bạn. Khi quanh Bạn vẫn còn ba, bốn người thì người ta không đến, nhưng họ sẽ đến nếu Bạn còn một mình.

Bài học "Ngọn lửa reo" lúc nào cũng bắt đầu bằng việc ta kể cho mọi người đến dự về những đặc tính tốt đẹp về hàng của ta. Khi còn đang ngồi thì chỉ nói về công việc. Đừng có cố để giải quyết vấn đề Trung cận đông hay một vấn đề tầm cỡ thế giới nào khác. Chúng ta ở đây là để chia sẻ với nhau ý kiến tạo dựng công việc như thế nào.

Bài học cần kết thúc bằng câu : "Tiếp tục suy nghĩ đi. Công việc sẽ vất vả đấy, nhưng chúng ta làm việc là cho bản thân mình". Điều này rất có ấn tượng nhất là trong số những người nói chuyện có những người làm việc 8 tiếng một ngày và họ phải về vì giờ nghỉ trưa đã kết thúc. Có thể nói thêm : "Sẽ gặp lại nhé, Nik, nhưng đừng quên . . ." Cậu ta trả lời : "Tôi biết rồi, công việc sẽ vất vả, nhưng chúng ta làm việc cho bản thân mình". Điều đó sẽ thôi thúc Nik tham gia vào việc càng sớm.

Bạn có thể kiến thiết công việc toàn theo kiểu "gặp gỡ sôi sục" như vậy bởi vì Bạn tiến hành giới thiệu c MLM lẫn đỡ đầu thực sự.

Bạn có thể nói về ô-tô (về công ty, về sản phẩm hoặc về chính sách kinh doanh) và làm vài bài "thực hành lái xe".

Đừng quên rằng một cuộc "gặp gỡ sôi sục" không có nghĩa là từ đầu đến cuối chỉ có một người nói. Ai trong số những người tham dự cũng đều có thể cầm chịch. Nếu vai trò của Bạn có tính chất lãnh đạo thì Bạn có thể tạm nghỉ bằng cách đi rửa tay hay đi goị điện thoại. Chú ý xem khi Bạn rời khỏi chỗ những người còn lại vẫn tiếp tục câu chuyện rất sôi nổi.

"Gặp gỡ sôi sục" là một phương tiện tuyệt diệu để kết nối các khoảng trống giữa các buổi giới thiệu về công việc (hãy xem thêm chương 14). Tôi đã chứng kiến những người kích động đến nỗi ngay trong cuộc họp họ đứng bật dậy để chạy đi gọi điện thoại cho bạn bè.

"Gặp gỡ sôi sục" không chỉ hướng dẫn và thông tin cho công việc bán hàng, mà còn tăng cường niềm tin vào công việc và nâng cao kiến thức. Khi mà Bạn đã thông thạo về công việc rồi thì Bạn có thể giới thiệu được với bất kỳ ai.

Tôi cho là nguyên nhân duy nhất mà không phải tất cả mọi người đều tham gia vào MLM là vì họ không hiểu đó là cái gì.

Chương 9
Bài học trên chiếc khăn ăn số 9
"Khích lệ và quan hệ"

Một trong những "bài học trên chiếc khăn ăn quan trọng nhất" - đó là bài học về khích lệ. Nó làm Bạn thấy sáng tỏ và quả thực khích lệ mọi người. Bạn sẽ biết cách làm việc với các cộng sự như thế nào và cách khích lệ họ có hiệu quả. Hãy bắt đầu từ việc viết từ "KHÍCH LỆ" lên phần trên của chiếc khăn ăn hay là trên bảng.

Khích lệ



Sau đó Bạn vẽ hai mũi tên, một đi xuống và một đi lên. Chú ý là có hai kiểu khích lệ : khích lệ đi xuống và khích lệ đi lên. Đánh dấu chiều mũi tên, và gọi "khích lệ đi xuống" là "bồn nước nóng", và "khích lệ đi lên" là kiểu "đều đặn". Xin giải thích như sau. Chắc Bạn đã từng có mặt tại các cuộc gặp gỡ khích lệ mà sau đó Bạn cảm thấy Bạn có thể đẩy nhanh việc kiến thiết công việc. Nhưng chỉ sau vài tuần cùng lắm là vài tháng Bạn lại nguội đi. Khi mà Bạn tắm nước nóng thì hình như nước càng nóng thì sau đó càng nhanh nguội.

Tôi đã thấy những người tham gia các cuộc gặp để khích lệ và hoạt động hưng phấn của họ chỉ kéo dài ba ngày. Sau hai tuần thì họ đã rơi vào trạng thái trầm uất. Ba ngày họ được khích lệ, ba ngày hưng phấn, nhưng không có ai nói cho họ biết họ phải làm gì và làm như thế nào. Vì vậy sau đó là họ lịm đi.

Ngay cả việc đọc cuốn sách này cũng là "bồn nước nóng". (Ta sẽ xem xét ngay sau đây "khích lệ từ dưới lên".) Dự các chuyên đề, làm việc với người đỡ đầu, đọc sách, bán hàng, mở rộng phạm vi quen biết ... đó là bồn nước nóng, hay là các dạng khác nhau của kiểu khích lệ từ trên xuống. Không thể nói các dạng đó là không tốt, các dạng như vậy rất cần thiết.

Trước khi nói đến khích lệ đi lên, tôi muốn nói một chút về quan hệ. Hãy tưởng tượng là Bạn muốn trình bày về quan hệ với ai đó. Người này không biết tí gì về công việc, tức là mức quan hệ bằng 0. Để có thể giới thiệu công việc một cách hiệu quả Bạn cần có mức độ quan hệ không dưới 10 độ. Nếu mức độ quan hệ của Bạn dưới 10 độ thì đừng có kể với ai về công việc bởi vì Bạn sẽ bị kéo chìm xuống. Các cộng sự mới đến nghe giới thiệu, họ ký hợp đồng. Họ muốn bắt đầu công việc nhưng họ đã đủ hưng phấn chưa? Họ thuộc một nhánh đang phát triển, gần 18 độ. Họ muốn làm giàu.

Còn chưa có điều kiện lĩnh hội kiến thức họ đã muốn “lên đường” và nói chuyện với người quen. Họ còn chưa biết được một cách thực sự cần phải ứng xử như thế nào với những người hoài nghi và đánh giá âm, và chính họ cũng trở nên đánh giá âm luôn. Ngay cả bà con họ hàng và Bạn bè có thiện cảm cũng có thể chịu ảnh hưởng như vậy vì có thể họ cũng đã nghe ai đó đã từng muốn làm giàu và đã thất bại và kể lại cảm giác âm của mình. Đúng ra là họ phải nghe lời người đỡ đầu chân chính của mình, người có nguyện vọng và có khả năng giúp đỡ họ xây dựng doanh nghiệp.

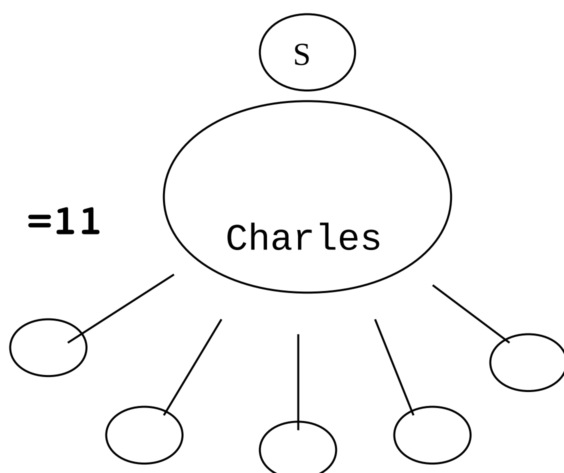
Trong các trường hợp như trên các mức quan hệ thấp hơn 10 độ. Vì thế cần phải biết trả lời các ý kiến phản bác và các câu hỏi có thể có. Sau đó thì mức quan hệ sẽ được nâng lên, có thể tới 20 độ. Bây giờ thì mức này sẽ được duy trì một thời gian dài hơn so với trước đây cho đến lúc nó lại tụt xuống khoảng 10 độ.

Câu hỏi đặt ra: làm thế nào giữ được mức quan hệ khong 18 độ? Hay nói cách khác, làm sao đạt được trạng thái ổn định, không bị như quả bóng nảy lên nảy xuống?

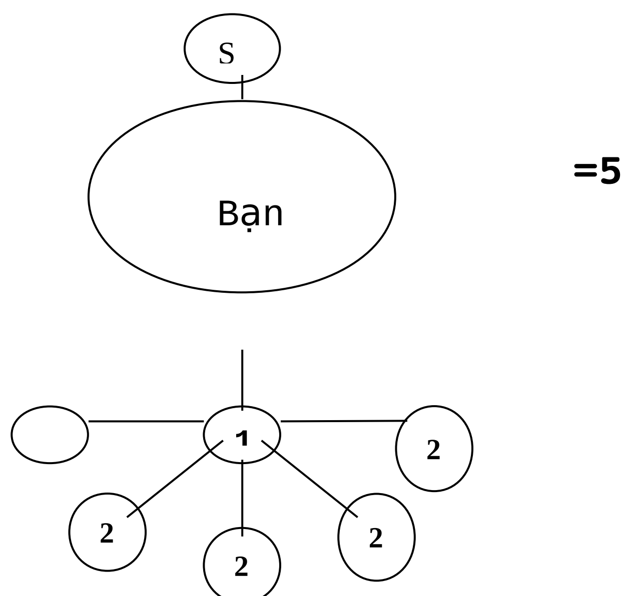
Chỉ có một cách để đạt sự ổn định - đó là khích lệ từ dưới lên.

Bây giờ ta nói về “khích lệ từ dưới lên”. Bạn có người đỡ đầu. Người đỡ đầu của Bạn giúp Bạn đỡ đầu người khác. Bắt đầu bằng 5 người. Chú ý rằng khi đỡ đầu 5 người Bạn mới có 5 độ. ở đây dễ có thể mắc sai lầm vì vậy ngay từ đầu cần cố gắng tránh. Vẫn là sai lầm ở chỗ đỡ đầu một số lượng người nhiều hơn số cần phải có để có thể làm việc một cách hiệu quả. Bạn có thể thêm vài độ rất nhanh nhưng Bạn cũng lại mất đi vài độ cũng rất nhanh. Người đỡ đầu của Bạn giúp Bạn đỡ đầu những người trực tiếp của Bạn, đến lượt mình Bạn lại giúp những người đó đỡ đầu những người tiếp theo và những người mức 1 của Bạn sẽ có thêm vài độ trong mức độ quan hệ. Một độ của họ sẽ là hai độ của Bạn. Mỗi một người thuộc mức hai sẽ tương ứng cho Bạn hai độ. Có thể nhận thấy nếu Bạn giúp cho một người thuộc mức 1 của Bạn đỡ đầu được 5 người thì tức là Bạn đã vượt lên hơn 10 độ.

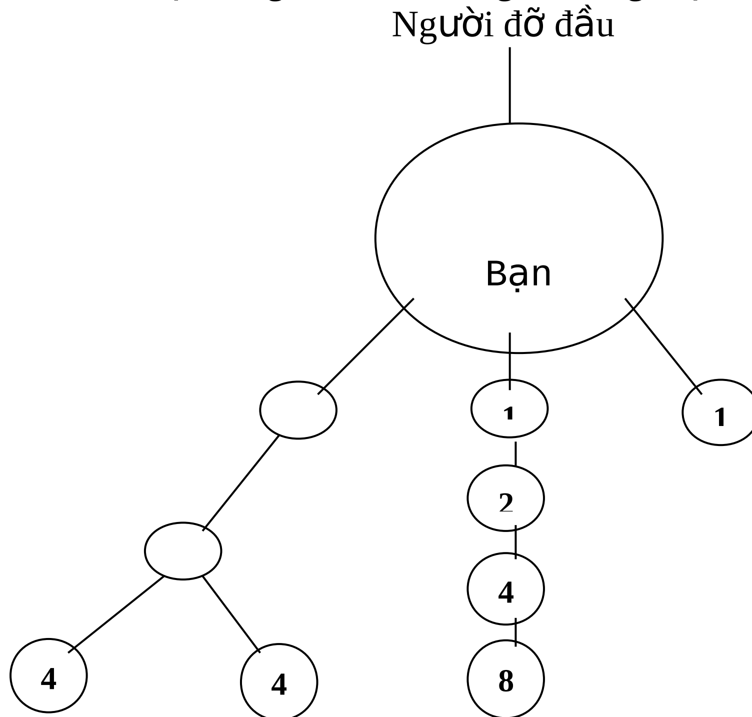
Người đỡ đầu



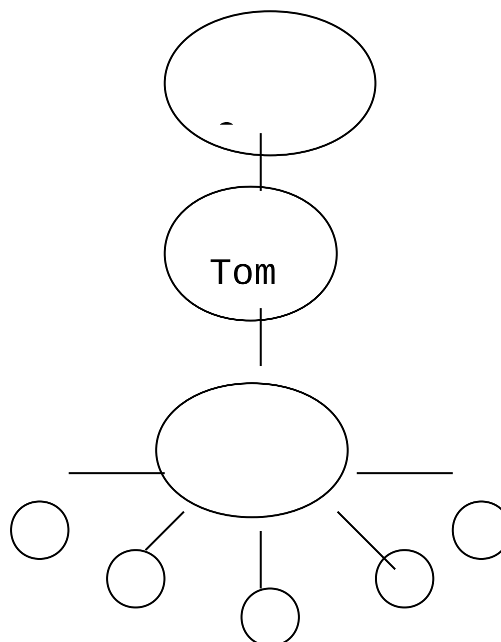
Người đỡ đầu



Hãy chú ý xem điều gì sẽ xảy ra nếu như Bạn đào tạo tiếp để những người trong tổ chức đỡ đầu được ở mức thấp hơn. Mức ba: tương ứng 4 độ, mức bốn : 8 độ. Càng đào sâu xuống thì công việc càng khích lệ Bạn hơn.



Bạn sẽ hiểu điều này có sức mạnh như thế nào khi mà lần đầu tiên Bạn đạt được nó. Hãy truyền bá tinh thần đó cho các cộng sự của mình càng nhanh càng tốt. Trên cơ sở kinh nghiệm của Bạn thì họ cũng sẽ được khích lệ. Ta xem thí dụ sau: Carol đỡ đầu Tom, còn Tom thì đỡ đầu Bill. Tom gọi điện báo là tuần qua Bill đã đỡ đầu được 5 người nghiêm túc. Rõ ràng là Bill đã rất cố gắng. Khi đó xảy ra hiện tượng như sau : Sự khích lệ được truyền từ dưới lên qua mỗi một người nằm trong dạy đỡ đầu. Trên hình vẽ ta thấy mũi tên đi lên. Vì vậy hiện tượng này được gọi là “khích lệ từ dưới lên”.



Cần phải giúp đỡ các cộng sự mà Bạn đỡ đầu trong việc hỗ trợ người của họ. Khi một người bắt tay vào cuộc, đó là một con tàu bạc. Họ được khích lệ nhưng chưa thể gọi là nghiêm túc được. Mỗi một người đều có bạn bè. Bạn hãy gặp gỡ các cộng sự của mình và giúp để họ đỡ đầu bạn bè của họ, những người mới vào cuộc đó lại giống như những con tàu bạc.

Hãy hỗ trợ người của Bạn khi họ giúp đỡ bạn bè của họ tiếp tục đỡ đầu xuống mức thấp hơn, ở mức 3 hoặc thấp hơn nữa. Và bất ngờ ở một mức thấp nào đó xuất hiện một người quả thực là con tàu vàng. Lúc đó cần phải làm gì? Hãy hạ sâu xuống tầng dưới đó và làm việc với con tàu vàng, con tàu vàng thực sự đầu tiên trong dãy của Bạn. Khi mà Bạn làm việc với con tàu vàng thì các con tàu bạc cũng chuyển dần thành vàng.

Vậy làm thế nào để biến bạc thành vàng? Cần tìm được người thấp hơn họ. Nếu có người ở vị trí thấp hơn thực sự tích cực (tức là vàng) thì những người bạc ở phía trên sẽ phải thốt lên “cần phải cố gắng thôi. . .”. Không có gì khích lệ người ta mạnh hơn bằng có người ở phía dưới đang làm gì đó. Người ta thường nói rằng : Để thôi thúc mọi người nhanh hơn và hiệu quả hơn thì để một ngọn nến dưới đít vẫn tốt hơn là để một ngọn đuốc trên đầu.

Tổng quát lại, Bạn luôn muốn một điều là những người mà Bạn đỡ đầu luôn phụ thuộc vào Bạn. Họ không thể phụ thuộc vào Bạn mới được, nếu không thì công việc làm sao chuyển động được. Sẽ đến một thời điểm mà họ thấy không cần gì ở Bạn nữa. Đó là thời điểm mà những người cộng sự của Bạn đã biết cách giảng dạy cho người của họ sao cho những người kia có thể trình bày được hết cả “mười bài học trên chiếc khăn ăn”.

Bây giờ tất cả đều đã biết phải làm gì để tạo lập một doanh nghiệp lớn. Bây giờ Bạn có thể tìm kiếm một người nghiêm túc. Thí dụ : Bạn đỡ đầu anh Bill. Bạn bảo với Bill rằng : “Bill ạ, Bạn khác gì mặt trời. Mặt trời nhiều năng lượng hơn tất cả các hành tinh khác mà ta biết” (đấy là một lời khen ngợi), và Bạn tiếp tục : “Người mà anh (Bill) đỡ đầu giống như cái soong đựng nước” (chú ý rằng : Bản thân Bạn đang đỡ đầu Bill, nhưng đừng đóng vai trò mặt trời và không gọi Bill là soong nước - vì như vậy là không khéo).

Trong nhóm của Bạn có một mặt trời như thế.

Khi nào thì nước bắt đầu sôi? Khi Bạn đặt soong nước vào giữa sa mạc nóng bỏng thì vẫn cần phải đạt 100 độ để nước có thể sôi. Nếu 98,99 độ thì nước vẫn chưa sôi, mà phải cần ít nhất là 100 độ.

Cần nhớ rằng nếu mức quan hệ của Bạn là 100 độ và Bạn chỉ cần 10 độ để hoạt động hiệu quả thì khi đó Bạn có thể nói chuyện với bất kỳ người nào về hoạt động của Bạn. Có nghĩa là quan hệ của Bạn phải có định hướng. Chúng ta đã biết là nếu chỉ có mặt trời không thôi thì vẫn chưa đủ để nước sôi. Khích lệ kiểu “bồn nước nóng” cũng không thể làm được điều đó.

Ngay cả khi toàn Ban lãnh đạo của công ty MLM họp mặt và Bạn ngồi vào cạnh họ thì nước vẫn chẳng thể nào sôi được. Họ có thể nâng mức quan hệ

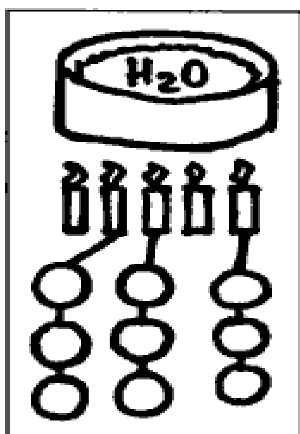
của Bạn lên hơn 10 độ những nước có sôi hay không thì chỉ phụ thuộc vào Bạn. Bạn cần luôn nhớ rằng người đỡ đầu của Bạn sẽ giúp Bạn.

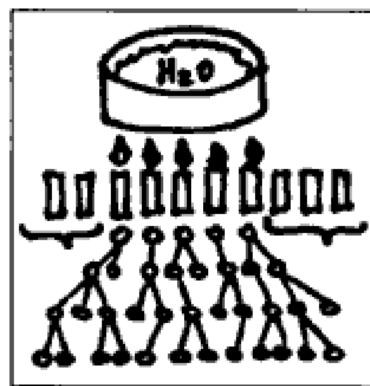
Nói một cách khác, Bạn biết một số người mà sponsor của Bạn không biết họ. Sponsor sẽ cùng với Bạn và giúp Bạn đỡ đầu. Nếu Bạn đỡ đầu ai đó thì cần bắt đầu bằng cách đốt nóng soong từ phía dưới. Bạn có 5 người được Bạn đỡ đầu nghĩa là từ phía dưới soong có 5 thanh củi, đó là số lượng củi cực đại để bao hết đáy soong. Ta nhận thấy là nước chưa thể sôi được vì mới chỉ có 5 độ nếu như 5 người nghiêm túc của Bạn còn chưa đỡ đầu ai. Nhưng nếu như có ba người trong số họ đạt đến mức ba và hai người đạt đến mức 5 thì nước bắt đầu sôi. Một sự phối hợp bất kỳ cho đủ 100 độ ở phía dưới soong thì đều làm cho nước sôi. Khi mà nước đã sôi thì Mặt trời (tức là người đỡ đầu) có thể đi mà nước vẫn sôi. Nếu Bạn đã giới thiệu cho ai đó về điều này thì khi Bạn gọi điện cho anh ta, anh ta sẽ biết là Bạn muốn giúp anh ta. Không phải gọi điện để châm ngọn đuốc ở trên đầu, mà đúng hơn là để xét xem cần phải đốt thêm một mồi lửa nữa hay là thúc cho những mồi lửa đang cháy được to hơn.

Bạn muốn hỗ trợ để cho nước sôi phải không? Cần làm việc với nhóm của mình sâu bao nhiêu thì bếp lửa đun nước của Bạn càng nóng bấy nhiêu.

Trong chương trình MLM, nếu như có một cộng sự mà "nước đang sôi" thì anh ta trông sẽ giống như trong hình vẽ dưới đây. Cần nhớ rằng ngoài anh ta ra Bạn còn đỡ đầu những người khác. Không nhất thiết người được đỡ đầu trước phải là sôi trước. Người được tính là đầu tiên khi anh ta được coi là nghiêm túc và có kh năng thiết lập và đưa tổ chức của mình vào hoạt động ở độ sâu nhất định.

Khi nước đang sôi vẫn tiếp tục làm việc với những người nghiêm túc. Không được quên rằng bên dưới soong chỉ đủ chỗ cho 5 thanh củi (điều này đã được nói đến trong bài học trên chiếc khăn ăn số 1). Ngay cả khi có 15 cộng sự tham dự vào công việc của Bạn thì Bạn chỉ có thể làm việc hiệu quả với 5 người đồng thời. Có thể là phải đỡ đầu 10-20 người thì mới gặp được 5 người nghiêm túc. Thế thì với những người còn lại sẽ thế nào? Hãy coi họ là những thanh củi dự phòng.





Nói tóm lại, khi ở một hoặc vài người trong số những người thuộc mức 1 của Bạn đã có nước sôi thì trước khi bắt tay vào tìm người mới hoàn toàn cần xem lại những người dự phòng xem có gì xảy ra không. Có thể là trước đây khi

Bạn đỡ đầu họ thì họ còn chưa sẵn sàng để làm việc nghiêm túc, nhưng bây giờ thì sẵn sàng rồi. Cũng có thể là họ chờ xem công việc của Bạn có tốt không. Vậy Bạn hãy xem lại các thanh củi dự phòng của Bạn đi.

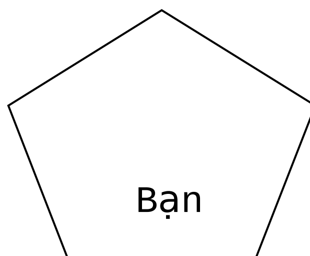
Chương 10
Bài học trên chiếc khăn ăn số 10
"Ngũ giác tăng trưởng"

Con số "năm" kỳ diệu được nhắc tới xuyên suốt cuốn sách này, và hoàn toàn đúng chỗ khi trong bài học cuối cùng này ta kể câu chuyện nhẹ nhàng về cuộc du lịch toán học của hình ngũ giác, điều rất phù hợp để những người đã đọc cuốn sách này tự khích lệ.

"Ngũ giác tăng trưởng" cho một cách nhìn để thấy tổ chức của Bạn có thể phát triển nhanh như thế nào nếu áp dụng các nguyên tắc đã được nêu ra trong cuốn sách này.

Bắt đầu bằng việc vẽ hình ngũ giác và viết chữ "Bạn". Tháng đầu là tháng chuẩn bị và ta sẽ đánh giá sự tăng trưởng sau hai tháng một lần (đó là thí dụ, ta có thể áp dụng đối với một đoạn thời gian bất kỳ).

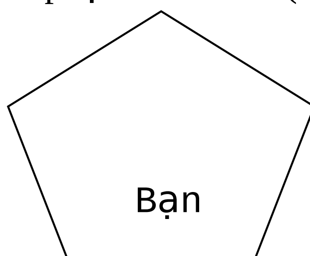
Tháng thứ nhất



Chuẩn bị

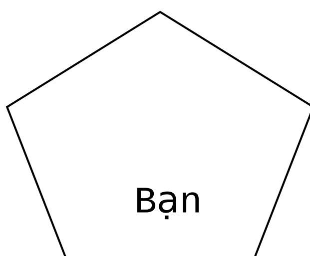
Sau đó Bạn vào việc và trong hai tháng Bạn đỡ đầu 5 người, những người này thực sự muốn làm chủ số phận của mình (trên hình thứ hai ta điền vào cạnh bên : 2 tháng - 5).

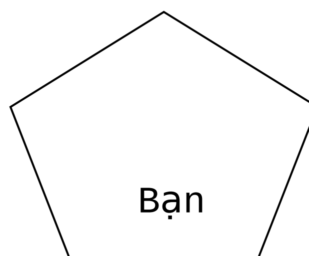
Tháng thứ hai



Hai tháng tiếp qua đi (tức là thời gian cuối của tháng thứ tư) 5 người mà Bạn đỡ đầu trong tháng thứ hai, đã nghiên cứu và làm được điều mà Bạn đã làm, và đối với Bạn thì đó là 25 người ở mức thứ hai. Đến lúc này thì bản thân Bạn đã chuẩn bị tiếp được 5 người nghiêm túc ở mức thứ nhất. Hình ngũ giác bây giờ có dạng như sau :

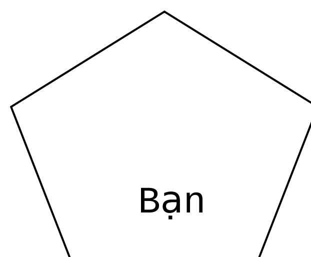
Tháng thứ tư





Sau 6 tháng thì Bạn sẽ có 125 người ở mức ba phía dưới của 5 người đầu tiên thuộc mức 1 của Bạn, có 25 người thuộc mức hai dưới của mhóm 5 người thứ hai thuộc mức 1 của Bạn, và cuối cùng là thêm nhóm 5 người nghiêm túc thứ ba thuộc mức 1 mà tự Bạn tiếp tục đỡ đầu được.

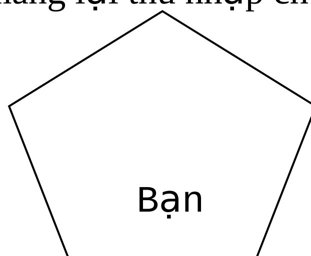
Tháng thứ sáu



Đến hết 8 tháng thì hình ngũ giác có dạng như sau. Bây giờ thì Bạn thử đưa chiếc khăn ăn (hay là đưa bảng) cho người nghe để họ tự điền số liệu của tháng thứ 10 xem. Ta thấy là bên cạnh số 10 có khi không đủ chỗ viết vì con số to quá. Hơn 3000, mà chính xác là 3125. Thí dụ chỉ ra là người ta có thể có được kết quả lớn biết bao.

Hãy duyệt lại ngũ giác một lần nữa và điền số liệu cho tới hết năm. Nếu Bạn muốn nhấn mạnh đến ngôi nhà xây chắc chắn theo chiều sâu thì có thể bỏ hết các nhóm khác, chỉ giữ lại nhóm hình thành từ 5 người đầu tiên nghiêm túc của Bạn thôi. Hãy nói cho người đang nghe Bạn biết rằng chỉ một nhóm được xây dựng lên thôi thì có thể mang lại thu nhập cho Bạn ít nhất là 6000 đô-la một tháng rồi.

Tháng thứ tám



Bài học này lại một lần nữa chỉ ra : vấn đề làm việc với người của Bạn theo chiều sâu và dạy cho họ cũng làm như Bạn là quan trọng như thế nào. Giờ thì Bạn hãy lên đường và tiến hành công việc đi.

Chương 11
“Người làm doanh nghiệp chống người không làm doanh nghiệp.Bốn dạng liên kết.”

Cần phải đối thoại với người không làm doanh nghiệp thế nào về vấn đề tạo dựng doanh nghiệp ? Phần lớn những người không làm doanh nghiệp đều không biết là không có sự bắt buộc tạo dựng công việc lớn theo MLM (đừng quên rằng khi tôi nói “Bạn không cần phải bán” thì có nghĩa là Bạn không cần phải tiếp xúc với người lạ và thuyết phục họ mua một cái gì đó mà họ không cần). Trong hệ thống MLM chúng ta bán, mà thực tế là trong quá trình tạo dựng công việc chúng ta giới thiệu hàng hoá cho những người quen. Mỗi một người đều có thể giới thiệu hàng hoá hay là dịch vụ cho bạn bè của mình.

Có thể dễ dàng giải thích cho người không làm doanh nghiệp biết là có khả năng tạo dựng công việc tốt như thế nào nếu như ta giải thích cho họ 4 dạng liên kết. Khi nghe hết họ sẽ thấy rất rõ tại sao người không làm doanh nghiệp lại có thể tạo dựng được công việc lớn và thành công. Trong khi tiếp xúc ta gặp hai loại người và giữa họ có 4 kiểu liên kết sau :

1. Người làm doanh nghiệp đỡ đầu người không làm doanh nghiệp.

2. Người không làm doanh nghiệp đỡ đầu người làm doanh nghiệp.

3. Người làm doanh nghiệp đỡ đầu người làm doanh nghiệp.

4. Người không làm doanh nghiệp đỡ đầu người không làm doanh nghiệp.

Bản thân Bạn sẽ thuộc về một trong 4 dạng trên. Ta sẽ giải thích phản ứng đối với các dạng liên kết khác nhau và phương pháp tốt nhất để điều khiển các dạng liên kết đó.

Trong liên kết dạng thứ nhất (người làm doanh nghiệp cố gắng để đỡ đầu người không làm doanh nghiệp). Kiểu khích lệ ở đây là “Bạn biết làm điều đó, bởi vì Bạn biết cách bán”.

Đây là liên kết mà trong đó tôi coi Bạn cũng như tôi, bởi vì tôi là người làm doanh nghiệp. Tôi đã từng tham gia bán hàng trực tiếp nhưng tôi không bao giờ yêu thích thực sự hoạt động này. Tôi nghĩ rằng diện mạo và nhân cách của tôi làm mọi người sẽ nói: “Don, anh có thể làm được điều đó, vì anh biết cách bán mà!”. Còn tôi thì đã biết rằng các giáo viên phổ thông, các bà nội trợ, các kỹ sư thường đạt thành công lớn, cũng bởi vì họ không phải là những người làm doanh nghiệp.

Đó là một nghịch lý, nhưng phần lớn mọi người khi tham gia MLM đều đi tìm những người làm doanh nghiệp, tức là tìm những người có ít xác xuất để có thể thực hiện doanh nghiệp thành công. Chỉ có 5% dân số là những người làm doanh nghiệp, còn 95% là những người không làm doanh nghiệp.

Tôi đã giàu lên, và người của tôi ở các mức đầu tiên cũng vậy, bởi vì chúng tôi đào tạo các nhân viên phân phối của mình không phải để họ làm việc với những người làm doanh nghiệp, mà phần lớn là với những người không làm doanh nghiệp, những người mà ta tiếp xúc không thường xuyên vì cho rằng họ không biết bán hàng.

Phần lớn những người đang tham gia vào MLM lại hy vọng vào số 5% này. Rõ ràng đó là nguyên nhân cơ bản giải thích vì sao những người phân phối hàng thường nhận không nhiều tiền. Tất cả họ đều theo đuổi con số 5% này. Có hai phương pháp để cải tiến cách giao tiếp với những người không làm doanh nghiệp. Trước hết cần giải thích 4 dạng liên kết. Khi hiểu về các liên kết này họ sẽ thấy rõ tại sao những người không làm doanh nghiệp lại có lợi thế hơn khi tạo dựng công việc.

Nhân tố thứ hai - quần áo của Bạn. Có lẽ Bạn đã từng nghe : trong doanh nghiệp quần áo phục vụ cho lợi ích công việc. Nói chung chính là như thế. Nhưng còn có một điểm riêng là trong MLM quần áo có ảnh hưởng trực tiếp đến cảm giác của những người sẽ cùng tham gia công việc với Bạn.

Hãy tưởng tượng một người phụ nữ ăn mặc đẹp, đang muốn đỡ đầu một bà nội trợ - không phải là người làm doanh nghiệp. Người phụ nữ ăn mặc đẹp trông ra dáng một người làm doanh nghiệp làm cho bà nội trợ nghĩ rằng bà ta cũng sẽ phải ăn mặc như vậy nếu bà ta tham dự công việc. Vì thế bà ta quyết định từ chối và nói "Vì bà biết bán hàng nên bà làm được như vậy". Bà nội trợ từ chối vì không thể cho phép mình mua sắm quần áo mới được.

Đã lâu, lúc ở Honolulu tôi đã sắm vài cái áo sơ mi kiểu Ha-oai. Và bây giờ tôi vẫn mặc, vì nó tạo cho tôi dáng vẻ tự do, không phải là doanh nghiệp. Tất nhiên hàng năm tôi vẫn phải ghé qua Honolulu để bổ sung thêm quần áo. Chắc đến đây Bạn đã hiểu bản chất vấn đề. Tức là nếu Bạn muốn người ta tin là Bạn đã thực sự trong doanh nghiệp thì hãy mặc như những nhà doanh nghiệp. Còn nếu không thì hãy ăn mặc một cách tự do (càng đỡ tốn công thuê giặt là).

Dạng liên kết thứ hai - người không làm doanh nghiệp đỡ đầu người làm doanh nghiệp. Vấn đề xuất hiện ở đây là Bạn phải cố gắng để giải thích điều gì đấy cho một người đã biết hết các thứ. Để thuyết phục là anh ta còn chưa biết hết tất cả thì chỉ cần hỏi một điều là tại sao anh ta vẫn chưa có thu nhập 10000 - 20000 đô-la một tháng. Hầu như tất cả những người làm doanh nghiệp đều biết rằng thương mại là một nghề có thu nhập cao nhất (mặc dù có thể cũng là nghề có thu nhập thấp nhất). Còn tôi thì tin tưởng rằng MLM có thu nhập cao hơn (cho những người biết cách làm). Sự khác biệt ở đây là rất lớn. Một người nào đó vào một buổi mai không cần dậy khỏi giường mà vẫn có thu nhập.

Rất khó mà giải thích điều gì cho một người mà lúc nào cũng ngắt lời Bạn, không nghe đến đầu đến đũa một ý gì của Bạn, luôn nói xen và cuối cùng làm cho Bạn phải bỏ đi. Việc nặng nhất trong MLM mà tôi đã từng làm là giải thích cho chính những người làm doanh nghiệp MLM.

Rất may là tôi không bao giờ làm việc ấy nữa và tôi khuyên Bạn cũng vậy. Điều duy nhất cần phải làm ở đây là đưa cho nhà doanh nghiệp kia một cuốn sách vỡ lòng để thành công trong MLM và nói rằng nếu trong những ngày còn lại của cuộc đời anh ta không muốn đi tìm người mua hàng tiếp theo thì hãy đọc kỹ cuốn sách đó đi. Khi anh ta đã đọc hết thì Bạn hẵng quay lại và bàn luận với anh ta.

Nếu anh ta đọc chăm chú thì có thể là anh ta thấy hay, và nếu anh ta nhập cuộc thì đảm bảo 100% là công việc sẽ tốt. Nếu đọc xong mà anh ta không muốn nhập cuộc thì không cần quay lại đề tài này nữa. Hãy lấy lại cuốn sách và giao cho người khác. Cần gì phải lao đầu vào tường khi cuốn sách có thể làm việc thay Bạn. Vậy Bạn cần có ít nhất 5 bản để cho những cuốn sách đó làm thay công việc của Bạn.

Dạng liên kết thứ ba - người làm doanh nghiệp đỡ đầu người làm doanh nghiệp. Không cần gì ở dạng liên kết này cả nếu như Bạn không quá mong mỏi được làm việc với chỉ 5% dân số. Vì phần lớn mọi người trong MLM đều đi tìm những nhà doanh nghiệp nên khi mà Bạn đang cố dắt anh ta vào việc thì đã có người khác kịp giới thiệu với anh ta về chương trình MLM của mình. Khi Bạn vừa tìm được họ thì họ đã muốn lao vào làm trong mấy công ty MLM một lúc.

Dạng liên kết thứ tư - Người không làm doanh nghiệp đỡ đầu người không làm doanh nghiệp, còn có trường hợp nào thuận lợi cho công việc hơn nữa không? Quan hệ ở đây là “nếu như anh đã làm được thì tôi cũng làm được”.

Tôi kể cho Bạn nghe trường hợp có một người mà tôi đỡ đầu và rất là tẻ nhạt khi cùng với anh ta đi làm việc với những người khác, chẳng khác gì phải ngồi 4 giờ liền để chờ cho sản khô. Anh ta không nhìn thẳng vào mắt mà toàn nhìn nghiêng ngó. Có lần tôi đã nói với anh ta : “Tom này, nếu cậu hiểu về MLM thì cậu sẽ tạo được cơ nghiệp đấy, bởi vì mỗi một người mà cậu nói chuyện về công việc sẽ biết rằng một khi mà cậu làm được thì người ta cũng làm được”. Bạn cần hiểu rõ bốn dạng liên kết và nắm được người mà Bạn cần nói chuyện là thuộc về liên kết nào. Điều đó sẽ tạo ra cho Bạn biết bao thuận lợi khi Bạn tìm người cho sự nghiệp MLM của mình.

Chương 12
“Đụng độ với cái đầu”

Trí óc con người cùng một lúc không thể giữ được hai thông tin trái ngược nhau. Đó là nguyên nhân vì sao một người không làm doanh nghiệp, người mà đầu tiên được Bạn bán cho một cái gì đó rồi sau đó Bạn lại định đỡ đầu anh ta, không nghe Bạn nói. Anh ta sẽ bảo rằng anh ta không biết bán, còn Bạn thì lại thuyết phục anh ta rằng đây là MLM và không cần phải bán gì cả (không cần bán theo nghĩa phải gặp những người không quen để thuyết phục họ mua cái mà họ không cần hoặc là không muốn). Tại sao lại hôm nay thì bán cho người ta một cái gì đó, rồi ngày hôm sau thì định đỡ đầu người ta và thuyết giáo rằng không cần phải bán gì?

Chúng ta có một thí nghiệm nhỏ cho thấy rằng trí óc không có khả năng đồng thời giữ được hai thông tin trái ngược nhau.

Nếu Bạn hiểu được điều này Bạn sẽ làm nên được cơ nghiệp lớn đấy.

Bạn đã lúc nào thấy dòng chữ này chưa?

FINISHED FILES ARE THE RESULT OF YEARS OF SCIENTIFIC STUDY COMBINED WITH THE EXPERIENCE OF MANY YEARS.

(Những hồ sơ đã kết thúc là kết quả của nhiều năm nghiên cứu khoa học kết hợp với thí nghiệm.)

Có thể là Bạn muốn đọc thêm một lần nữa. Thử tính xem có bao nhiêu chữ “F” trong câu. Phần lớn đều tính được chỉ có ba. Một lần giảng chuyên đề ở Columbuse bang Ohio cho hơn 400 người nghe, cũng làm việc này, mà không có ai đếm được 6 chữ. Tôi làm lại một lần nữa. Sau khi nhắc lại thì chỉ có mười người là thấy hết các chữ này. Thí nghiệm này là không có gì liên quan tới trình độ học vấn mà chỉ là thí dụ về hoạt động của trí não.

Nguyên nhân mà người ta không nhận thấy có 6 chữ “F” là ở chỗ từ “of” được đọc như “ov” ở trong đầu. Khi mà trong đầu còn đọc là “v” thì Bạn không có khả năng nhìn thấy chữ “f”. Chú ý là người ta còn dừng lại cả ở những từ “of” mà vẫn không nhìn ra chữ “f”.

Trong các chuyên đề tôi vẫn thường đề nghị mọi người tính tất cả các chữ “f”. Có thể Bạn thì nhìn thấy hết các chữ ôfằ vì ở đây câu này được viết ra chứ không phải được đọc lên.

Khi lần đầu tiên Bạn bán hàng cho một ai đó, rồi sau đó lại trở lại đỡ đầu anh ta như là một khách mua hàng mãn nguyện thì Bạn chính là người phát âm

trong đầu chữ “v”. Đối với anh ta thì MLM sẽ chỉ hiểu được nếu như ngay từ ban đầu cần giải phóng anh ta khỏi chữ “v”.

Liệu có đơn giản hơn không nếu ta thay các âm thành “v”? Vì vậy ngay từ đầu ta giới thiệu khả năng trước rồi sau đó mới đến hàng. Nếu như người ta không muốn sử dụng các khả năng mà chỉ mua một số hàng, thì lúc nào ta cũng có thể quay lại vấn đề và làm lại. Nếu họ nói “chúng tôi không biết bán” thì Bạn trả lời : “Khi gặp nhau lúc đầu tôi có bán cho anh cái gì không?”. Họ sẽ trả lời : “Không” và sẽ thừa nhận là họ cũng có thể làm được điều đó.

Bạn cũng đã thấy tại sao đối với các nhà doanh nghiệp thì lại có vấn đề khi vào MLM. Vì trước khi bắt đầu tạo lập công việc thì trong đầu họ chữ “f” đã được thay bằng chữ “v” rồi.

Chương 13
"Trở về trường học"

Khi mới đỡ đầu một người để truyền bá hàng hoá thì quan hệ của Bạn với anh ta có ý nghĩa rất lớn. Phần lớn họ đều có cách tiếp cận gần giống như sau: "Tôi có thể lôi kéo được ai vào công việc của mình?". Tôi nghĩ rằng đúng hơn thì cách tiếp cận phải như sau: "Trong thời gian tới đây tôi có thể đề nghị cho ai ra khỏi công việc?" Nếu như Bạn tin rằng sau hai, ba năm một người nào đó có thể ra đi khi mà Bạn đã dạy cho anh ta khả năng này trong một bài học 20 phút, thì còn cần phải giới thiệu khả năng đó với người lạ làm gì nữa?

Để cho một người sau 2-3 năm có thể về nghỉ với tiền lương hơn 50 ngàn đô-la một năm thì anh ta bắt buộc phải "ngồi lại sau bàn học" một thời gian nào đó. Nếu trong vòng 6 tháng mỗi tuần anh ta dành 5-10 giờ cho việc này thì anh ta chắc chắn sẽ thuộc bài. Việc anh ta về nghỉ ở đây chỉ có nghĩa là "anh ta không đi làm nếu anh ta quả thực muốn vậy". Nếu có ai đó nói với Bạn rằng sẽ dành ra 30 ngày để xem công việc có chạy không thì không nên phí thời gian vì người đó. Tất cả sẽ không kéo dài quá 6 tháng.

Trường học mà ý ta muốn nói ở đây là trường học NHẬP CUỘC. Từ lúc Bạn ra khỏi nhà, để tham dự thực hành, tham gia gặp gỡ, uống tách cà-phê, thì đã qua 3-5 giờ rồi. Thời gian còn lại cần cho việc đọc các tài liệu đã ấn định, tài liệu khích lệ, gặp sponsor, tham gia các cuộc gặp khích lệ, nói chuyện với người mới . . .Bạn có thể tiến hành tất c các việc đó song song với các việc khác không liên quan tới MLM.

Trên các chuyên đề mà tôi hướng dẫn tại Mỹ và Canada tôi thường nêu cho mọi người câu hỏi sau : "Ai biết có ngành học nào mà khi tốt nghiệp sau 2-3 năm làm việc có thể có lương hơn 50 000 đô-la một năm?" Tôi chưa thấy ai nói đã gặp hiện tượng như vậy.

Không ai có thể chỉ ra ngành cao học nào có thể cho khả năng gần được như vậy. Chính ngành MLM cực kỳ hấp dẫn làm được điều đó. Chỉ 6 tháng là Bạn có thể học hết những gì cần thiết để về nghỉ sau 2-3 năm.

Hãy nhớ lại thời sinh viên khi đi hiệu sách mua sách chuẩn bị cho học kỳ sau. Đó là những cuốn sách dày, nặng và đồ sộ. Bạn vất vả mới mang về được đến nhà để bắt đầu nghiên cứu. Bạn có nhớ phải khó khăn thế nào để qua một học kỳ lĩnh hội được các kiến thức đó. Thế khi Bạn đi học có ai trả tiền cho Bạn không, ngoài ra cũng không có hy vọng là sau 2-3 năm có thể về nghỉ được -

vậy thì có gì để Bạn lo lắng khi Bạn chưa làm được gì nhiều qua mấy tháng đầu trong MLM.

Một số người sau mấy tuần đầu làm việc trong MLM đã mất tự tin. Tôi cho là họ không có quảyền mất tin tưởng khi chưa học qua thời gian 6 tháng trong trường học MLM.

Nếu bác sĩ có giải phẫu Bạn sau mấy tuần học ở trường đại học thì kết quả cũng chả có gì khả quan hơn.

Bạn hãy hỏi một bác sĩ, một luật sư hay một người thuộc một nghề bất kỳ nào xem họ đã thực hành trong nghề của mình đã lâu chưa. Họ bắt đầu khi kết thúc trường đại học chứ không phải khi bắt đầu làm sinh viên. Còn nếu hỏi một người làm việc trong MLM xem anh ta tham gia công việc được bao lâu thì anh ta sẽ tính từ ngày ký hợp đồng truyền bá sản phẩm. Còn Bạn thì không được quên rằng Bạn chỉ bắt đầu MLM khi Bạn đã học được cách phải làm như thế nào.

Bạn chỉ thất vọng khi không thu được hoặc không xảy ra điều mà Bạn dự định. Rất nhiều người bước vào MLM với hy vọng là ngay lập tức sẽ kiếm được nhiều tiền. Song trước hết là phải đi học. Việc này kéo dài không ít hơn 6 tháng. Bây giờ Bạn hãy xem những người đang học ở trường đại học. Khi qua được 6 tháng đầu thì vẫn còn 3 năm rưỡi nữa thì mới có thể đi tìm việc. Để thành công trong MLM thì cần phải dạy cho người khác làm thế nào để đạt được thành công.

Cần phải hướng dẫn người của Bạn, đừng có đi tính xem sẽ làm được bao nhiêu tiền mà là phải đào tạo các mức thấp hơn và làm việc cùng với họ. Họ càng bắt đầu hành động như vậy sớm bao nhiêu thì thành công thực sự cũng sẽ đến với Bạn sớm bấy nhiêu. Song điều đó đòi hỏi thời gian. Trước khi dạy người khác thì phải tự mình học được cách phải dạy thế nào.

Nếu các cộng sự của Bạn gặp khó khăn khi đối thoại với bạn bè của mình về công việc thì c bản là do họ không tin rằng sau 2-3 năm họ có thể nghỉ việc, hoặc họ không hiểu hết cách làm thế nào để đạt được điều đó. Bạn có thể nêu một thí dụ đơn giản về vấn đề thiết lập một doanh nghiệp có thu nhập tốt từ 6 tháng đến 3 năm. Không cần phải nhiều thời gian, chỉ cần khong 20 phút. Nói đúng ra thì đó là một trong các phương án đã nêu của "bài học trên chiếc khăn ăn số 1".

Giả sử là Bạn có một cộng sự mới và Bạn nói với anh ta : "Liệu hết tháng thứ nhất cậu có thể đỡ đầu được 5 người từ số người quen của cậu hoặc những người cậu gặp với sự giúp đỡ của tôi? Có bao nhiêu người muốn học được cách tạo dựng doanh nghiệp để chỉ sau 2-3 năm là có thể rút lui?" Hầu hết mọi người đều nói : "Người nào tôi gặp cũng đều mong muốn trở thành như vậy".

Không được phạm sai lầm khi cùng với cộng sự của Bạn gặp một lúc c 5 người. Tốt nhất là gặp từng người một. Nếu gặp một lúc nhiều người thì chỉ cần một người trong số họ có phản ứng âm là lập tức sẽ lan sang những người kia và làm ảnh hưởng xấu đến họ. Ngoài ra nếu 5 lần gặp gỡ riêng thì người

cộng sự của Bạn sẽ có 5 lần được nghe Bạn nói thì tốt hơn nhiều nếu chỉ nghe một lần. Sau một đợt thực hành như vậy thì anh ta sẵn sàng đi giúp đỡ các cộng sự của mình. Anh ta sẽ trở nên lành nghề khi anh ta đào tạo các cộng sự cũng giống y như Bạn đã trở thành chuyên nghiệp khi Bạn trải qua thực hành. Nếu như đến ngày thứ 30 Bạn đỡ đầu được 5 người nghiêm túc thì Bạn phải có khả năng giúp cho người của Bạn cũng đỡ đầu được 5 người như vậy sau tháng thứ ba. Khi người của Bạn giúp đỡ 5 người kia thì Bạn cũng phải cùng giúp cho các nhóm nhỏ đó và hướng dẫn để mọi người cùng làm được như thế. Đến cuối của tháng thứ 6 thì Bạn đã đạt độ sâu mức 3. Song cũng không có gì đáng sợ nếu phải sau 1 năm mới làm được như vậy.

Khi Bạn kể về bài học này thì các con số 5, 25, 125 là chỉ những khách hàng chính hoặc là những người mới. Hình ảnh như sau :

Bạn : cuối tháng thứ 1 -5-
cuối tháng thứ 2 -25-
cuối tháng thứ 3 -125-
/ 155

Bây giờ Bạn đã có 155 người phân phối hàng nghiêm túc. Nếu Bạn tạo dựng công việc một cách đúng đắn, tạo điều kiện cho nhiều người thì còn xuất hiện những người khác là khách hàng trực tiếp của Bạn.

Giả thiết là mỗi người cộng sự của Bạn có 10 người quen đã trở thành khách hàng. Nếu nhân với 155 thì ta có 1550 người tiêu thụ hàng. Ngoài ra chính 155 người cộng sự cũng là khách tiêu thụ hàng, nên số người tiêu dùng đã là 1705. Cần phải tính đến ba nguyên nhân dẫn đến tại sao những người phân phối lại tiêu dùng nhiều hơn những người khách chỉ thuần tuý tiêu dùng thôi:

1. Người phân phối biết rõ và tốt hơn về toàn bộ sản phẩm.
2. Người phân phối được mua hàng theo giá buôn, anh ta là người hào phóng bởi anh ta cũng đồng thời là người tiêu dùng.
3. Người phân phối dùng hàng nhiều còn một lẽ là luôn để thể hiện. Bạn cần khuyến khích các cộng sự của Bạn mạnh dạn sử dụng sản phẩm mới để cho người khác thấy.

Ở bên dưới số "155" còn có một số lượng khách hàng cũng được mua hàng theo giá buôn mà ta còn chưa tính đến. Bài học đến đây còn có hình ảnh như sau :

Bạn		155 cộng sự nghiêm túc
		x 10 khách hàng
cuối tháng thứ 1	-5-	1550 bạn bè-khách hàng
		+155 cộng sự-khách hàng
cuối tháng thứ 2	-25-	được mua theo giá buôn
cuối tháng thứ 3	-125-	1705 tổng số khách hàng

Bây giờ ta nhân số 1705 với 30 đô-la, đó là doanh số bán hàng trong tháng. Phần lớn mọi người đều mua hàng với số lượng lớn hơn 30 đô-la mỗi tháng. Tôi dùng con số này bởi tôi có tính bảo thủ. Không cần phải kích động quá mức trí não người mới. Một người đứng ở độ sâu thứ 3 có thể hỏi : "Thế nếu điều này chỉ có trong một năm chứ không phải 6 tháng thì sao? Khi đó có đáng làm việc không?".

Bạn	Thu nhập hàng tháng 2000-6000		
		155	cộng sự-phân phối
		x 10	khách hàng
cuối tháng thứ 1	-5-	1559	bạn bè-khách hàng
		+155	cộng sự-khách hàng
cuối tháng thứ 2	-25-		được mua theo giá buôn
cuối tháng thứ 3	-125-	1705	tổng số khách hàng
		X 30$	
		51 000$	doanh số

Nhân 30$ với tổng số người tiêu dùng (1705) ta có kết quả là 51 000$. Cần nhấn mạnh là ở đây Bạn chỉ làm việc với 5 người nghiêm túc.

Với doanh số hơn 50 000$ một tháng (không kể một số khách hàng cũng được mua theo giá buôn) thì thu nhập của Bạn sẽ là 2000-6000$ một tháng. Số này dao động từ 2000-6000$ vì mỗi người có thể có hơn 10 người Bạn.

Đến đây tức là Bạn đang ở phút thứ 10 hay thứ 15 của bài học. Hãy hỏi một người mới xem anh ta có thể bỏ thời gian ra để học "lái xe" không. Nếu anh ta trả lời "không" thì ta chuyển sang sản phẩm và giới thiệu như cho một khách hàng. Nếu câu trả lời là "có" thì có thể sang bài học sau, về sự khác nhau giữa 5 và 6. Khi kết thúc bài học thì người mới đã có thể quan tâm về công việc.

Ở đây sẽ có câu hỏi lớn : Nếu hết 6 tháng đã thu nhập 2000-6000$ hàng tháng thì lên đến đỉnh thu nhập sẽ là bao nhiêu? Bạn hãy tưởng tượng là lại một lần nữa sẽ ngồi sau bàn học và dành ra 5-10 giờ mỗi tuần để học 6 tháng nữa để biết cách làm việc như thế nào.

Chương 14
"Trò chơi các chữ số vì lợi ích công việc"

Bạn sẽ làm gì khi một cộng sự của Bạn thuộc tuyến thứ nhất (tức là người mà Bạn trực tiếp giới thiệu) không cần đến sự giúp đỡ của Bạn nữa? (Hãy nhớ lại "bài học trên chiếc khăn ăn số 9"). Tức là Bạn được giải phóng và bắt đầu đi đỡ đầu người mới cũng như làm việc với tuyến mới. Khi nào thì thời điểm đó xuất hiện : khi người cộng sự của Bạn có tổ chức riêng ít nhất là có chiều sâu 3 lớp.

Để tăng trưởng trên cơ sở những người mà Bạn đã mời vào việc thì Bạn cần phải lựa chọn. Hãy chọn lấy một người thuộc số người mà Bạn xây dựng được trong thời gian Bạn làm việc với 5 người nghiêm túc đầu tiên thuộc tuyến một, mà anh ta có khả năng tách ra được sớm nhất.

Bây giờ Bạn có 6 người nghiêm túc ở tuyến 1. Hãy chỉ ra sự khác biệt giữa 5 và 6. Tất nhiên là chỉ khác nhau có 1. Nếu tiếp tục thì giữa 5x5 và 6x6 sẽ khác nhau là 11. Tiếp tục ta có 6x36-5x25=91. Vậy bài học đến đây sẽ có hình nh như sau :

Bạn	khác nhau	Bạn
5	1	6
25	11	36
125	91	216

Ở công ty nào thì sau mức 5 tỉ lệ thu nhập cũng sẽ cao hơn. Có nơi là từ mức 7. Vậy ta sẽ tính tiếp cho mức 5, 6, 7. Bài học có dạng như sau (tiếp tục của bảng trên) .

Bài học này thực tế là dễ tiếp thu. Sau mức 4 thì ba chữ số sau là 125 hoặc 625. Vậy ta chỉ cần phải nhớ 2 số đầu là 3, 15 và 78.

Bạn	khác nhau	Bạn
125	91	216
625	671	1296
3125	?	?
15625	?	?
78125	?	?

Đến đây thì hãy để cho cộng sự của Bạn tự hoàn tất các con tính cho đến mức 7. Nếu như có mặt những người quan tâm khác thì hiệu quả tác động sẽ còn lớn hơn.

Hãy hỏi người của Bạn : “Kết quả sẽ ra sao ở mức 7?”. Để cho người ta nghĩ hẵng. Song phần lớn người nghe không thể trả lời được dù chỉ gần đúng.

Khác biệt sẽ là hơn 200 000. Đúng ra là 201 811.

Quả thực con số 201 811 là rất lớn. Vậy Bạn có thể gợi ý cho cộng sự của mình thấy công việc ở những mức thấp có ý nghĩa lớn như thế nào. Cần gì phải cột mình vào một số lượng lớn người ở mức 1? Đằng nào thì Bạn cũng chẳng thể làm việc với tất cả mọi người được. Ngoài ra, đỡ đầu nhiều người ở tuyến 1 thì giống như trò chơi “thêm và bớt”. Tốt hơn là phải chơi trò “phép nhân” - đó là “kinh doanh nhiều tầng”, là MLM.

Để chi được trò này thì chả cần làm gì nhiều, chỉ là dạy cho các cộng sự ở chiều sâu 3 mức. Khi Bạn dạy cho tầng 3 thì là Bạn đã ở mức 5. Ví dụ: tôi là Carol, tôi đỡ đầu Tom. Tôi nói với Tom: “Khi bắt đầu đỡ đầu người mới thì điều quan trọng nhất là dạy cho anh ta cách để anh ta đạt được chiều sâu mức 3 càng sớm càng tốt”.

Trước khi Tom tiếp thu được hết điều này thì Tom cũng đã được khích lệ (xem lại “bài học trên chiếc khăn ăn số 9”).

Tom tỏ ra là một học trò tốt. Đỡ đầu Bill, Tom giúp Bill làm việc ở chiều sâu 3 mức.

Đây là một phương án đã nêu ở “bài học trên chiếc khăn ăn số 2” và có dạng như hình bên :

Giờ thì Bạn hãy tính chiều sâu. Dưới Bạn có 5 mức. Bạn dạy cho Tom để Tom nắm được rằng các cộng sự của Tom có 3 mức chiều sâu. Sau đó Tom sẽ dạy cho các cộng sự đó điều mà Bạn dạy cho Tom, và do đó Bạn có chiều sâu lớn hơn nữa. Giờ thì Bạn đã hiểu vì sao trong MLM có nhiều thày giáo tốt đến thế chứ?

Phần lớn các nhà doanh nghiệp khi bắt đầu công việc trong MLM luôn nghĩ rằng đây là việc của sponsor, sponsor và một lần nữa sponsor. Nhưng trên thực tế đó là việc của sponsor-thày giáo, và một lần nữa sponsor-thày giáo. Bạn sẽ không thể thành công trong MLM được khi mà Bạn chưa dạy được cách phải làm việc trong hệ thống như thế nào.

Tiếp tục bài học về sự khác biệt giữa 5 và 6 tại mức 4, ta có con số khác nhau giữa 1296 và 625 là 671. Tổng số lượng khác nhau của c 4 mức là 774. Ta

nhận thấy tổng số các cộng sự ở phía bên trái là 780, còn bên phải là 1554. Tức là gấp hai lần.

Bài học có dạng như sau :

	Bạn	khác nhau	Bạn
	5	1	6
	25	11	36
	125	91	216
	625	671	1296
Tổng số	780	774	1554

Đến đây tự Bạn tiếp tục đi. Nhân số 780 và 1554 với 10 người bạn-khách hàng. Cộng số bạn bè-khách hàng với số người cộng sự, rồi nhân với 30 đô-la trong một tháng, sau đó nhân kết quả với 12 tháng (1 năm). Chú ý là ở đây ta không tính đến những khách hàng được mua theo giá buôn. Giờ thì Bạn đã hiểu tại sao sau 2-3 năm là có thể về nghỉ được.

Bạn không thể cho phép mình chỉ đỡ đầu theo bề rộng mà thiếu chiều sâu được.

Chương15

“Chương trình thực hành doanh nghiệp đối lập với các cuộc gặp ngẫu nhiên hàng tuần”

Phần lớn mọi người bước vào MLM bằng các cuộc gặp ngẫu nhiên hàng tuần. Bởi vì chính họ bước vào công việc bằng con đường như vậy nên họ tin chắc rằng toàn bộ công việc là từ cuộc gặp đó, và do đó cần kéo những người khác tới những cuộc gặp như vậy. Vì đã mời ngẫu nhiên một số lượng lớn người nên họ dừng mời riêng vì nghĩ là người đã quá đủ rồi. Và điều gì sẽ xảy ra ?

Không ai đến cả. Điều đó làm chúng ta thất vọng.

Buổi gặp gỡ như thế phần lớn diễn ra như sau : trong một căn hộ hay trong phòng khách sạn người ta xếp các dãy ghế như trong rạp hát. Phía trước giữa phòng là bảng đen, một người ăn vận lịch sự giới thiệu về công ty, về sản phẩm và tất nhiên là về sơ đồ kinh doanh. Nói chung buổi giới thiệu như vậy kéo dài một giờ hoặc một giờ rưỡi.

Từ số 22 người có mặt thì 19 người là distributer, chỉ có 3 người là khách. Phần lớn số người được mời không đến. Vị lãnh đạo nói chuyện với các khách mới. Tức là ông ta chỉ làm việc với 3 người đến lần đầu. Còn những người phân phối thì đã biết bao lần có mặt trong các buổi như vậy và nhiều lần nghe đi nghe lại cùng một thứ, đã chán rồi. Hiện tượng như vậy ta có thể gọi là ôgặp gỡ tàn luiằ.

Hãy liếc mắt nhìn các vị khách và đánh giá tình hình khi người giới thiệu trình bày về công ty, về sản phẩm và về chính sách kinh doanh. Mặc dù cuộc gặp gỡ là rất có ý nghĩa, song tại sao các vị khách không tận dụng khả năng lớn này để vào việc? Có vẻ như những điều họ nghe và họ thấy họ đều thích, nhưng họ vẫn cứ trả lời "không".

Nguyên nhân rất là đơn giản. Qua người giới thiệu họ thấy một người "thành đạt". Họ nghĩ là họ cũng phải tiến hành các buổi trình diễn như vậy để trở nên thành đạt. Nếu như không phải làm ngay thì chỉ sau một thời gian nào đó đúng là phải tiến hành các buổi như vậy thật - song đó là loại việc mà mọi người thường sợ hơn cả sợ chết. Họ sợ phải đứng trước đám đông và phát biểu. Giờ thì chắc Bạn đã hiểu tại sao họ không tận dụng cơ hội đã được tạo ra.

(Nhìn chung thì đây là một thời điểm rất quan trọng: họ khước từ một khả năng chứ không khước từ Bạn. Đừng để cho câu trả lời "không" làm Bạn chán nản.)

Nhiều chuyên đề đã khẳng định thời điểm này. Khi tôi nói : "Vì tôi có ít thời gian nên chỉ đủ để gặp một người thôi. Đề nghị ai muốn gặp tôi để nói điều gì đó thì giơ tay". Rất ít - chỉ có 5% - là giơ tay. Bạn sẽ thấy khuôn mặt mọi người trở nên nhẹ nhõm thế nào khi Bạn nói rằng đó chỉ là đùa.

Tôi biết rõ hàng trăm người khoái chí ngồi rất lâu để nói chuyện với bạn bè quanh cốc cà-phê. Thế mà họ im bặt khi họ mới chỉ nghĩ là phải phát biểu trước đám đông. Cảm giác này không phụ thuộc số lượng của đám đông. Có một số vị chủ tịch công ty cũng hay toát mồ hôi lạnh khi cần phải phát biểu ngay cả trước Hội đồng giám đốc hay trước những cổ đông của chính công ty mình.

Bạn có muốn tránh nỗi sợ hãi khi Bạn tạo dựng doanh nghiệp không? Bạn có muốn tiến hành các cuộc gặp hàng tuần một cách hấp dẫn không? Nếu đến lúc nào đó Bạn hiểu được BẰNG CÁCH NÀO, thì công việc của Bạn lúc đó sẽ tăng trưởng rất nhanh.

Chúng ta sẽ gặp những người mới theo dạng gặp riêng hay theo kiểu "gặp gỡ sôi sục" (xem "bài học trên chiếc khăn ăn số 8"). Chúng ta rất hài lòng gặp gỡ tại nhà hàng, vào giờ vắng khách. Đề nghị các vị khách cầm theo máy ghi âm. Sau này có thể dùng lại các băng ghi đó để cho các bài học được sống động hoặc để dùng như những công cụ phụ trợ khi họ đỡ đầu người khác.

Tôi rất thích nếu những người mới đọc được cuốn sách này trước cuộc gặp. Như vậy ta tiết kiệm được rất nhiều thời gian. Nếu như trước khi gặp nhau họ đã "biết lái xe rồi" thì sẽ dễ dàng giúp họ chọn lựa một xe ô-tô vừa ý (xem bài học số 3).

Sau một chút nói chuyện ngắn không nhắc gì đến các ưu việt của MLM Bạn hãy nói là muốn giới thiệu trong khoảng 20 phút về công ty, về sản phẩm và về sơ đồ kinh doanh. Bởi vì Bạn đã nói từ đầu là chỉ hai mươi phút nên người nghe sẽ chú ý và thấy ai cũng có thể học được cách tiến hành buổi giới

thiệu như vậy. Ngoài ra để học được thì có thể chỉ cần quay lại máy ghi âm cho các bạn bè của mình nghe.

Nếu buổi giới thiệu về công ty, về sản phẩm và về sơ đồ kinh doanh kéo dài một giờ rưỡi thì Bạn phải thận trọng xem nên mời ai. Liệu Bạn có thể làm được bao nhiêu buổi giới thiệu dài như vậy? Nếu Bạn có thể rút ngắn xuống còn 20 phút thì ngay trong lúc giải lao uống cà-phê Bạn cũng giới thiệu được, còn trong giờ ăn trưa thì còn có thể làm được mấy buổi như thế.

Có thể rút ngắn buổi giới thiệu xuống 20 phút bằng cách sau: giới thiệu về công ty 3 phút là đủ, còn 7 phút là giới thiệu về sản phẩm kể cả cho xem mẫu nữa. Còn 10 phút thì nói về sơ đồ kinh doanh. Chia sơ đồ kinh doanh ra làm nhiều phần tách biệt. Nói chung không cần phải kể tất cả các phần phía sau của sơ đồ kinh doanh để người mới có thể vào việc. Chỉ cần nhắc anh ta rằng anh ta cần ngồi lại vào bàn học và học 5-10 giờ một tuần trong 6 tháng để nghiên cứu công việc. Trong buổi gặp đầu tiên đừng cố kể hết cả những gì cần phải nghiên cứu trong suốt cả 6 tháng.

Trong MLM có hai từ quan trọng hơn tất cả, đó là “đỡ đầu” và “đào tạo”. Còn từ ít quan trọng nhất là từ “bán”. Luôn luôn phải thay từ này bằng từ “giới thiệu”. Ba từ sau đây cũng là ba từ quan trọng : “trình bày”, “nhập cuộc” và “tăng trưởng”. Đầu tiên là trình bày công việc với ai đó. Sau đó là cố gắng để đưa được người đó vào nhập cuộc, trong 6 tháng với 5-10 giờ mỗi tuần. Tuỳ vào ham muốn của anh ta đến mức nào, anh ta sẽ được khích lệ và biết làm việc, công việc của anh ta sẽ tăng trưởng. Khi anh ta mới vào việc anh ta mới chỉ nghĩ là sẽ kiếm thêm 300-500 đô-la một tháng, sau 6 tháng thì anh ta đã nghĩ đến số tiền vài nghìn đô-la một tháng rồi.

Nếu người của Bạn quên máy ghi âm ở nhà thì hãy dùng máy của Bạn và ghi ngay trước khi buổi giới thiệu kết thúc.

Khi bắt đầu buổi giới thiệu 20 phút, cần đề nghị mọi người ghi lại các câu hỏi xuất hiện để khi kết thúc thì hỏi và trả lời ngay. Còn vừa nói vừa trả lời thì không thể gói gọn vào 20 phút.

Băng ghi về buổi giới thiệu, mà Bạn chuyển cho cộng sự mới, là một biểu hiện tôn trọng theo nghĩa Bạn không cắt buổi giới thiệu ra hai phút một. Buổi giới thiệu đã ghi vào băng thì cần phải chuẩn bị công phu. Nếu sử dụng toàn bộ thời gian giới thiệu chỉ để nói về một vấn đề thì không khác gì một cái bao đầy mèo mà chỉ thò một con ra. Còn trong khi giới thiệu cứ chuyển hết ý này sang ý khác thì sẽ làm mất đi tính liên tục.

Nếu Bạn cảm thấy là người Bạn mời hoài nghi không biết anh ta có làm việc được không thì Bạn chỉ cần nói với anh ta : “Trước khi cậu quyết định lần cuối cùng sao cậu không đến dự một buổi gặp gỡ hàng tuần của chúng tôi, cậu sẽ thấy chúng tôi đào tạo người mới như thế nào?”

Mục đích của sinh hoạt hàng tuần là đào tạo để các cộng sự trong vòng 20 phút, bên tách cà-phê có thể giới thiệu với bạn bè về công ty, về sản phẩm và về sơ đồ kinh doanh. Buổi đào tạo như vậy không nên kéo dài quá một giờ.

Khác với buổi giới thiệu, buổi đào tạo hàng tuần chủ yếu là dành cho các cộng sự nhiều hơn là dành cho khách mới. Bạn đã nhận thấy là một bài nói trở nên dễ tin hơn khi Bạn là một người ngoài ngồi dự so với khi bài nói là chỉ dành cho Bạn nghe. Khi mà Bạn dạy cho các cộng sự của mình về công ty, về sản phẩm và về sơ đồ kinh doanh, thì các vị khách cũng học được nhiều điều.

Thành công thực sự của buổi họp như vậy là ở chỗ 19 người cộng sự sẽ trở nên thành thạo việc hơn, và cùng lúc thì ba vị khách cũng chứng kiến được việc đó xảy ra như thế nào. Một người có thể đào tạo được cả một thành phố, vì vậy không phải e ngại là một người nào đó chỉ thành công khi phải đứng lên và nói với cả đám đông.

Rất cần thiết là trong một tuần Bạn phải tập hợp được người của mình ít nhất một lần. Hãy nhớ lại "bài học trên chiếc khăn ăn số 8" về "cuộc gặp sôi sục". Các cành củi phải chụm vào để tạo ra năng lượng cần thiết, và điều đó là cần thiết để cho các cộng sự của Bạn cảm thấy khích lệ, họ cần phải được nói chuyện với nhau.

Không cần phải chi nhiều tiền cho các cuộc gặp. Có nhiều nhà hàng mà ở đó có thể dùng chỗ không mất tiền. Thử nói với chủ nhà hàng là Bạn có một nhóm và cần phải gặp nhau hàng tuần. Buổi gặp bắt đầu vào 8 giờ chiều và kết thúc lúc 9 giờ rưỡi. Có thể mời bạn bè đến vào lúc 7 giờ hay 7 giờ rưỡi để cùng nhau ăn tối. Vì các bạn chỉ gọi thêm mỗi khi có người mới đến chứ không gọi ngay cho c nhóm nên ông chủ nhà hàng không cần phải phục vụ thêm gì cả. Bạn có thể nói thêm là nếu hầu bàn phục vụ chậm thì không có gì là ngại cả, vì phục vụ nhanh ở đây là không cần thiết. Ông chủ và các hầu bàn đều khoái thấy Bạn nói trước như vậy.

Thoả thuận này chỉ phải chi tiền ăn tối và cùng lắm là 10% puốc-boa. Những người không cần ăn thì đến vào 7 giờ 45 là vừa.

Theo kinh nghiệm của chúng tôi thì một cuộc gặp gỡ như vậy là rất thú vị cho các cộng sự nếu họ muốn dẫn thêm khách đến. Có thể gợi ý để các cộng sự của Bạn thanh toán tiền ăn tối hay tiền cà-phê cho khách (mà thực chất sau sẽ tính vào chi phí chung).

Cũng có thể có trường hợp Bạn mời khách đến dự buổi đào tạo hàng tuần mà khách thì lại chưa dự buổi giới thiệu 20 phút. Khi đó thì anh ta sẽ lĩnh hội vấn đề qua nội dung mà người chủ trì diễn trình để đào tạo các cộng sự trong cuộc gặp đào tạo đó.

Khi mời khách đến thì ngay từ đầu đã phải báo trước cho họ rằng là họ dự một buổi đào tạo, chứ không phải là dự một buổi giới thiệu. Nội dung giới thiệu họ sẽ thấy trong khi giảng bài.

Chương16
“Các câu hỏi quan trọng và các thông số giải đáp”

Như tôi đã nhấn mạnh trong “bài học trên chiếc khăn ăn số 4”, công việc của Bạn giống như một toà nhà lớn đang xây dựng. Bạn sẽ chưa thấy toà nhà khi mà Bạn chưa xây xong móng, và toà nhà cũng không hiện ra khi Bạn chưa làm xong một nền móng vững chắc. Trong MLM Bạn sẽ chưa thu nhập được gì (và sẽ không có gì là hứng thú cả) khi Bạn còn chưa tạo dựng được nền móng của công việc.

Bạn có thể nói với một người không làm doanh nghiệp rằng : “Tôi thấy là anh còn hoài nghi có vào việc hay không. Tôi muốn nói với anh rằng nếu như anh trả lời “có” thì anh có thể hoàn toàn tin tưởng là tôi sẽ đào tạo để anh vào việc được. Nếu như tôi nghĩ rằng anh không thành công thì tôi đã chẳng nói một câu nào với anh về vấn đề này”.

Về việc này thì Bạn cũng có thể nêu cho chính mình câu hỏi sau : Tôi giới thiệu khả năng này cho một người khác để làm gì nếu như tôi nghĩ rằng là anh ta sẽ không thành công? Bạn có thể nói thêm : Sau 30 ngày Bạn sẽ biết về công

việc nhiều hơn và lúc đó Bạn sẽ hiểu rằng tại sao những kh năng mới này lại thôi thúc tôi nhiều thế.

Có cần phải bán hàng không?

Không! Bán hàng là kết quả tự nhiên của việc xây dựng tổ chức. Không cần phải bán, mà chỉ cần giới thiệu cho Bạn bè. Bạn đã thấy những buổi giới thiệu soong nồi, đồ thuỷ tinh, thiết bị báo động cháy hay là máy hút bụi. Đó là cái mà phần lớn người ta gọi là bán hàng. "Bán hàng tức là giao tiếp với người lạ nhằm bán được một cái gì đấy mà họ không cần hoặc không muốn mua". Trong MLM không bao giờ phải làm một điều gì tương tự như thế cả. Trước hết là Bạn làm việc với những người mà Bạn biết. Thứ hai là Bạn giới thiệu cho họ những cái mà họ cần hoặc những cái mà họ muốn mua.

Đây có phải là hoạt động hình tháp không?

Không. Khác nhau giữa MLM và các hệ thống hình tháp là ở chỗ các hệ thống hình tháp là không hợp lệ. MLM đã hoạt động hơn 50 năm rồi. Nếu MLM là bất hợp pháp thì đã bị đóng cửa từ lâu. Khi mà người ta đưa ra hệ thống hình tháp để phản bác Bạn thì chủ yếu, tôi cảm thấy thế, là họ sợ bị phá sản. Người mà Bạn đang làm việc sợ làm thử chương trình của Bạn, vì thế khi hỏi Bạn về hệ thống hình tháp là định bắt chẹt Bạn , bởi vì phần lớn những người phân phối hàng không biết phản ứng với những câu hỏi tương tự như thế này ra sao.

Tôi không thể tham dự vào việc này được

Phần lớn các công ty MLM khi gia nhập không cần phải đầu tư quá 100 đô-la. Nếu như một người không muốn làm thuê cho ông chủ trong cả đời còn lại của mình thì anh ta không thể không tham gia công việc. Theo suy nghĩ của tôi, khi người ta nói tôi đã làm được điều đó thì có nghĩa là tôi có số tiền lớn hơn số mà tôi cần chi, hay là tôi có thời gian để chi cho các việc đó.

Còn nếu làm việc cho ông chủ thì hoàn toàn không ngạc nhiên nếu Bạn không làm được điều đó.

Vợ tôi không quan tâm đến việc này.

Điều này không thể ngăn cản được Bạn. Phần lớn các trường hợp chỉ có một người vợ hoặc chồng tham gia công việc. Thành công của các xí nghiệp nhỏ cho thấy là các thành viên khác của gia đình cũng "sẵn sàng chiến đấu". Nếu điều đó được thực hiện thì có nghĩa là công việc sẽ tiến vọt. Khi mà cả hai vợ chồng đều cùng tham gia vào MLM thì không chỉ đơn giản là 1+1=2, mà là 1+1= cái gì đó lớn hơn nhiều. Ở đây sẽ xuất hiện một tác động kỳ diệu.

Có lợi điểm gì không khi chính công ty truc tiếp đỡ đầu một người nào đó?

Không. Tôi thì còn nghĩ rằng bất lợi nhiều hơn. Càng nhiều người giữa Bạn và công ty càng tốt. Mỗi người trong dãy đỡ đầu và đứng trên Bạn đều giúp đỡ và ủng hộ hoạt động của Bạn. Nếu công ty trực tiếp đỡ đầu Bạn thì Bạn chỉ dựa vào chính mình thôi.

Mức nào là mức cần phải làm việc ở thấp nhất?

Càng đi xuống sâu càng tốt. Phần lớn những người phân phối hàng (distributer) không đi sâu hơn mức đang mang lại thu nhập. Điều đó là không

đúng. Hãy nhớ lại bài học số 9. Nếu Bạn làm việc ở mức thấp hơn mức mang lại lợi nhuận thì tức là Bạn đã châm ngọn lửa dưới đít những distributer, và như vậy sẽ tạo ra thu nhập thêm.

Tôi không có thời gian cho công việc này.

Giữa "tuyển người" và đỡ đầu có 4 yếu tố khác nhau sau :

1) liên hệ
2) thời gian
3) năng lượng
4) phương pháp

Nếu tôi làm việc với một người rất bận thì tôi sẽ nói như sau : "Tôi sẽ không chiếm thời gian của anh mà chỉ sử dụng các liên hệ của anh thôi. Hãy kể cho các Bạn anh về tư tưởng chung của MLM và giới thiệu họ cho tôi. Nói cách khác là tôi sử dụng liên hệ của anh, thời gian của tôi, năng lượng của tôi và kỹ năng của tôi. Anh chỉ chi có 2 phút, còn tôi thì 2 giờ".

Tuyển người và đỡ đầu khác nhau thế nào?

Tuyển người tức là lôi kéo người đã có kinh nghiệm làm trong MLM vào công việc. Còn đỡ đầu là làm cho một người mới thấy hấp dẫn về MLM và Bạn lãnh trách nhiệm đào tạo anh ta. Bằng "tuyển người" thì có thể tạo dựng công việc nhanh hơn, còn đỡ đầu thì sẽ chậm hơn.

MLM phát triển nhanh thế nào?

Khoảng 30% một năm. Đến nay (tức là khoảng năm 80) có khoảng 1500 công ty làm việc trong lĩnh vực này. Ở Mỹ có khoảng từ 5 đến 7 triệu distributer. Số liệu này là của Liên đoàn MLM quốc gia trong hội thảo tại Las-Vegas vào tháng 2 năm 1984).

Sponsor không giúp đỡ. Làm thế nào?

Bạn hãy tìm lên phía trên theo dãy sponsor, cho tới khi gặp người giúp đỡ Bạn. Sponsor của Bạn nếu anh ta không tích cực thì đằng nào anh ta cũng rụng và Bạn sẽ trở thành người tuyến 1 của sponsor đỡ đầu Bạn.

Cách 2 giờ xe chạy có một thành phố. Tôi biết 5 người ở đó. Tôi nên đỡ đầu cả năm hay chỉ nên đỡ đầu một người và anh ta sẽ đỡ đầu những người còn lại?

Đừng có bao giờ đặt người này vào dưới người kia nếu như Bạn không kết hai bên lại để từ đó giữa họ nảy sinh quan hệ hợp tác và ủng hộ lẫn nhau. Tôi thì tôi sẽ áp dụng "cuộc gặp sôi sục" để giới thiệu cả 4 người kia cho một người. Nếu sau đó họ hợp tác với nhau thì rất tốt. Còn nếu không thì cũng chẳng sao. Lúc đó Bạn hãy đỡ đầu cả bốn người còn lại.

Còn nếu tôi phá sản thì sao?

Trong MLM thì sẽ không có phá sản. Trong trường hợp xấu nhất thì chỉ cần bỏ hết việc. Nếu công ty này chán thì hãy tìm công ty khác. Nhưng đừng có bao giờ bỏ việc. Hãy tưởng tượng là trên bia mộ của Bạn sau này sẽ có thể có hai hàng chữ sau (hãy điền tên mình vào chỗ trống) :

a) ở đây an nghỉ một người tên là . . . ., người đã một lần trong đời khởi sự rồi sau đó bỏ cuộc.

b) ở đây an nghỉ một người tên là . . . ., người chưa bao giờ tạo dựng cơ nghiệp lớn nhưng không bỏ cuộc.

Bao giờ thì có thể bỏ được việc đang làm?

Nhiều distributer chưa chi đã muốn chỉ làm công việc chính của mình. Đó là sai lầm lớn. Điều này quá tải rất nhiều và dẫn đến phải làm ra nhiều tiền NGAY BÂY GIỜ. Rất khó mà xây dựng dần nền tảng nếu như giả sử ngay tuần này đã phải nộp tiền nhà chẳng hạn. Vì thế tốt nhất là đừng bỏ việc cũ ngay khi còn chưa tạo ra một hậu phương vững và phải làm ra từ MLM một lượng tiền ít nhất là lớn hơn hai lần so với việc cũ.

Trên đồ thị sự khác nhau giữa bán hàng lớn và đỡ đầu diện rộng so với làm việc chỉ với 5 người nghiêm túc thể hiện như thế nào?

Distributer bán nhiều hàng và đỡ đầu diện rộng được mô tả theo đường A. Còn distributer làm việc với 5 người nghiêm túc thì thể hiện kết quả theo đường B. Hãy hỏi xem những cộng sự mới muốn đứng ở đường nào. Nếu họ nói là họ muốn ở đường B thì phải nói là : “Nếu cậu muốn đứng vào đường B thì những tháng đầu cậu chưa có nhiều tiền đâu. Hiểu không?” Cần nhắc đi nhắc lại rằng cho đến tận cuối tháng thứ 6 là phải kiên trì chịu đựng.

Các nhận xét bổ sung

Khi đỡ đầu một cộng sự mới thì điều quan trọng nhất là phải hướng dẫn để anh ta tự khích lệ mình làm việc cho chính lợi ích của mình. Hầu hết các distributer đều nghĩ rằng gọi điện cho sponsor là quảấy nhiễu anh ta. Hãy nói cho họ hiểu là họ có thể gọi điện cho Bạn vào bất cứ lúc nào, rằng Bạn lúc nào cũng sẵn sàng, và hơn thế nữa mong muốn và có thể đến để giúp đỡ anh ta giới thiệu công việc cho bạn bè.

Trong lợi ích của Bạn chỉ có dãy đỡ đầu phía trên là làm việc và giúp Bạn. Còn Bạn thì có khả năng làm việc cho tuyến thấp hơn.

Không cần đỡ đầu người mà Bạn cảm thấy không thoải mái. Bạn sẽ phải chi nhiều thời gian để làm cho anh ta thành đạt. Nếu Bạn không thích anh ta thì Bạn rất khó có thể chi cho anh ta nhiều thời gian được, thời gian bắt buộc cho vấn đề đào tạo.

Phải vận dụng hết vùng lãnh thổ mà Bạn có. Tạo dựng doanh nghiệp không có nghĩa là xây dựng chỉ theo kiểu láng giềng hay là trong thành phố của mình. Hãy tạo dựng trong phạm vi cả nước, và Bạn hãy tin rằng đó là sự đầu tư hữu hiệu nhất.

Các buổi cắm trại cũng như các cuộc gặp gỡ ngẫu hứng là có tiềm năng lớn. Các buổi như vậy rất dễ biến thành các cuộc “gặp gỡ sôi sục”.

Dù là để làm gì thì một cuộc hội họp gặp nhau giữa các distributer là đều đem lại ảnh hưởng rất tốt.

Có một lần chúng tôi có một “cuộc gặp gỡ sôi sục” trên tàu hoả. Các distributer đi từ San-Diego lên phía bắc, những người khác thì đi từ Los-Angeles về phía nam. Khoảng giữa chặng đường, ở Carsbande, tại một nhà ga có một nhà hàng đẹp. Khoảng 45 người tụ tập để ăn tối. Đó là cơ hội tuyệt diệu để các distributer từ San-Diego gặp gỡ các đồng nghiệp từ Los-Angeles.

Bạn nghĩ thế nào, liệu có thể có ai đó từ mức thứ ba của Bạn mà Bạn chưa bao giờ gặp cũng như nói chuyện lại đến nhà riêng của Bạn để ăn tối không? Nếu như không thì tại sao Bạn lại có thể nghĩ rằng anh ta sẽ gọi điện cho Bạn để đề nghị giúp đỡ.

Để cho một người thuộc mức thấp hơn trong tổ chức của Bạn không ngại đề nghị Bạn giúp đỡ thì cần phải gặp nhau. Người thuộc tuyến 1 thì Bạn biết rồi, phải biết cả tuyến 2 nữa. Cần gặp tất cả những người thuộc tuyến 3, và gọi điện cho tất cả những người thuộc tuyến 4. Bạn sẽ thấy Bạn sẽ gặp một số người lớn như thế nào.

Quả thực như vậy, đúng trong trường hợp phụ nữ cũng như trường hợp nam giới. Bạn đã thấy, nếu như Bạn hướng vào đâu đó với mục đích gặp một cô gái đẹp thì Bạn chả thấy ai cả. Còn nếu Bạn muốn gặp một cô gái cụ thể thì xung quanh sẽ rất nhiều các cô đẹp. Ở trong MLM cũng như vậy. Tìm người cộng sự là công việc nặng. Vì thế khi làm việc ở mức thấp theo chiều sâu thì cần chú ý đến những người xung quanh Bạn.

Nếu Bạn muốn than thở điều gì thì chỉ than thở lên phía trên và không bao giờ được than thở xuống phía dưới. Để phá các mức dưới nhanh nhất thì không có gì bằng than thở.

Bạn có biết thế nào là một chuyên gia không? Chuyên gia - đó là một người thành phố trong tay ôm cặp sách. Khó mà làm chuyên gia trước mắt những người quen. Giải pháp tốt nhất ở đây là : giới thiệu bạn bè cho sponsor của mình vì trong con mắt họ thì sponsor là chuyên gia. Bạn đỡ đầu Bạn bè, và họ bây giờ giới thiệu Bạn với bạn bè của họ. Bây giờ thì Bạn là chuyên gia.

Khi thành công trong MLM, Bạn quả thực đã trở thành chủ nhân của số phận mình. Đừng vội cắt bỏ việc cũ trước khi thành công trong MLM. Nhưng khi đạt được thành tích thì Bạn sẽ có nhiều thời gian tự do. Có khi nào Bạn nghĩ xem Bạn sẽ tự mình chi phối một phần bao nhiêu của cuộc đời mình. Bạn đã ngủ mất 8 giờ, 1 giờ rưỡi đến 2 giờ là để di chuyển, và ngoài ra còn một vài việc nữa cần phải làm. Vậy thì Bạn còn được bao nhiều thời gian để làm cái gì mà Bạn muốn? Phần lớn người ta có được 3-5 giờ trong một ngày.

Những người thành đạt trong MLM thường rất ít xem ti-vi. Họ biết rằng hàng tối hàng triệu người xem ti-vi và chỉ có một số rất ít người trở thành triệu phú. Khi Bạn biết mình sẽ trở nên giàu có thì đột nhiên Bạn sẽ trở nên rất bận rộn, mà chỉ để tiêu khiển Bạn mới tiến hành xây dựng công việc của mình hay là dành thời gian xem qua các chương trình truyền hình.

Ngoài ra khi thành đạt thì ngủ cũng ít hơn. Cuộc sống tuyệt vời biết bao, đến nỗi không nên ngủ quá mức cần thiết. Hy vọng rằng Bạn sẽ gặp được những người ngủ trên 10 giờ một ngày, giấc mơ của họ chắc là đẹp hơn cuộc sống của họ nhiều. Giấc mơ của Bạn sẽ được thực hiện nếu Bạn dậy ngay và bắt đầu xây dựng một cách tích cực doanh nghiệp của mình trong MLM.

Bạn sẽ làm gì với cuộc sống của mình nếu như Bạn có kh năng tự mình phân bổ phần lớn cuộc sống? Bạn có đi du lịch không? Tại sao người ta ít đi du

lịch thế? Vì không có tiền? Hay vì không có thời gian? Hay là vì cả hai nguyên nhân đó? Hãy tạo dựng công việc ổn định trong MLM và Bạn sẽ có cả hai.

Theo định nghĩa của tôi thì "tôi đã làm được" có nghĩa là tôi có nhiều tiền hơn lượng tôi phải chi trong khong thời gian mà tôi có. Tôi biết nhiều người làm ra tiền lớn nhưng họ không có c thời gian để chi tiền. Nếu như kỳ nghỉ hàng năm của tôi chỉ có 3-4 tuần, thì có nghĩa là tôi vẫn chưa "làm được". MLM cho con người khả năng làm ra tiền và còn cho cả thời gian để hưởng thụ tiền nữa.

Sự công nhận là rất quan trọng. Để được công nhận người ta sẵn sàng làm tất cả. Bạn hãy tận dụng mọi trường hợp để khuyến khích thành công của các đồng nghiệp. Sự bận rộn không lớn này sẽ được đền bù gấp bội.

Chắc là Bạn đã nhìn thấy người quay một cái đĩa trên đầu một cây gậy dài? Và khi cả 5 cái đĩa đã quay thì anh ta vội trở lại cái đầu tiên để quay nó lại. Theo Bạn thì điều gì sẽ xảy ra nếu anh ta muốn quay cùng một lúc 25 cái đĩa? Tất cả số đĩa sẽ vỡ. Trong MLM cũng vậy, nếu các nhà doanh nghiệp đỡ đầu quá nhiều distributer và họ không có đủ thời gian để giúp đỡ các distributer đó một cách thoả đáng. Nếu Bạn có một bề rộng nhất định và một bề sâu đáng kể dưới các cộng sự của Bạn, thì những người đó sẽ "quay đĩa" mà không cần Bạn. Còn Bạn thì lại bắt đầu quay cái đĩa mới.